

الأسرار السبعة لتكون من مليونيرات الإنترنت لثرواتهم

مرحبا بكم في مفهوم التَسويقِ الحديثِ والأكثر تفجرا و أنتشارا فى العالم و هو التسويق فى الفضاء الألكترونى بواسطة شبكة الأنترنتِ.

قرارك بأَنْ تقْرأَ هذا الكتابِ لربما يكون من أحكم و أعقل القرارات التى أتخذتها فى حياتك.

أنا على ثقة تامة بأنه بعد قراءة هذا الكتاب ستتغير حياتك ألى الأبد!

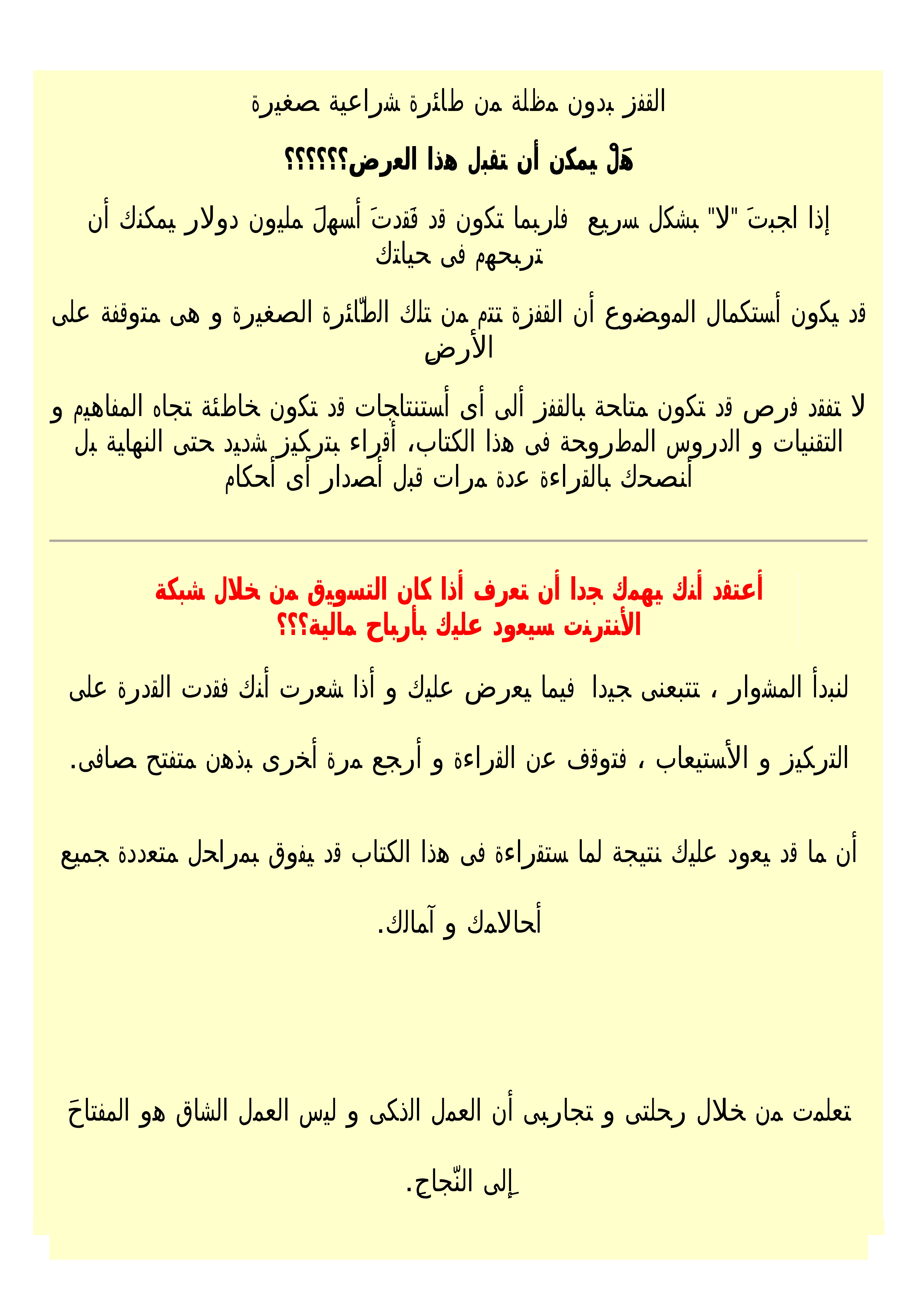
إدرسْ و أستوعب تماما المواد و المواضيع المقدمة فى هذا الكتاب بشكل تام و دقيق.

خلال أقل من ١٨٠يومِ سيُمكنكُ أَنْ تَحقق أرباحا بأستعمال تلك القوى الهائلة الخفية لشبكة الأنترنت!!!

سَتَكُونُ مندهشا مما يُمكنكُ أَنْ تُنجزهَ في مثل هذا الوقتِ القصير!!!

<u>من الهام جدا أَنْ يُصبح لديكَ كل الحقائق قبل إتخاذ قرار</u>

دعني أَعطيكَ مثال على ذلك، إذا وَعدتكَ أن أعطيك مليون دولار أذا ما ظللت حيا بعد



القفز بدون مظلة من طائرة شراعية صغيرة

هَلْ يمكن أن تقبل هذا العرض؟؟؟؟؟؟

إذا اجبتَ "لا" بشكل سريع فربما تكون قد فَقدتَ أسهلَ مليون دولار يمكنك أن تربحهم فى حياتك

قد يكون أستكمال الموضوع أن القفزة تتم من تلك الطّائرة الصغيرة و هى متوقفة على الأرض

لا تفقد فرص قد تكون متاحة بالقفز ألى أى أستنتاجات قد تكون خاطئة تجاه المفاهيم و التقنيات و الدروس المطروحة فى هذا الكتاب، أقراء بتركيز شديد حتى النهاية بل أنصحك بالقراءة عدة مرات قبل أصدار أى أحكام

أعتقد أنك يهمك جدا أن تعرف أذا كان التسويق من خلال شبكة الأنترنت سيعود عليك بأرباح مالية؟؟؟

لنبدأ المشوار ، تتبعنى جيدا فيما يعرض عليك و أذا شعرت أنك فقدت القدرة على

التركيز و الأستيعاب ، فتوقف عن القراءة و أرجع مرة أخرى بذهن متفتح صافى.

أن ما قد يعود عليك نتيجة لما ستقراءة فى هذا الكتاب قد يفوق بمراحل متعددة جميع

أحالامك و آمالك.

تعلمت من خلال رحلتى و تجاربى أن العمل الذكى و ليس العمل الشاق هو المفتاحَ

إِلى النّجاح.

و لكن ما معنى عبارة العمل الذكى؟؟؟

هل تعني تلك العبارة أن تجعل أحد غيرك يقوم بالعمل بدلا منك أم أنها تعنى أن تقوم بتحديد أمكانياتك المالية و يلي ذلك تحديد أولوياتك ثم القيام بتنفيذ ما هو مهم ثم ماهو أقل أهمية بعد ذلك؟

أن المليونيرات الذين تولدوا نتيجة للعمل من خلال شبكة الأنترنت يطبقون نظرية العمل الذكى.

أن تواجد هؤلاء المليونيرات حقيقة واقعة و موجودة بالفعل ، و قد أظهرت أحدى الأحصائيات أن عدد المليونيرات الذين ظهروا فى الولايات المتحدة الأمريكية نتيجة للعمل من خلال شبكة الأنترنت منذ ظهورها فى أواخر الثمانينات يفوق أجمالى عدد المليونيرات الذين ظهروا نتيجة الأعمال التجارية التقليدية منذ تاريخ أعلان قيام الولايات المتحدة الأمريكية!!!!!

التساؤل الهام جدا هو ما هى الوسائل التى يستخدمها مليونيرات الأنترنت لتطبيق و تنفيذ نظرية العمل الذكى فى الفضاء الألكترونى"CyberSpace"؟

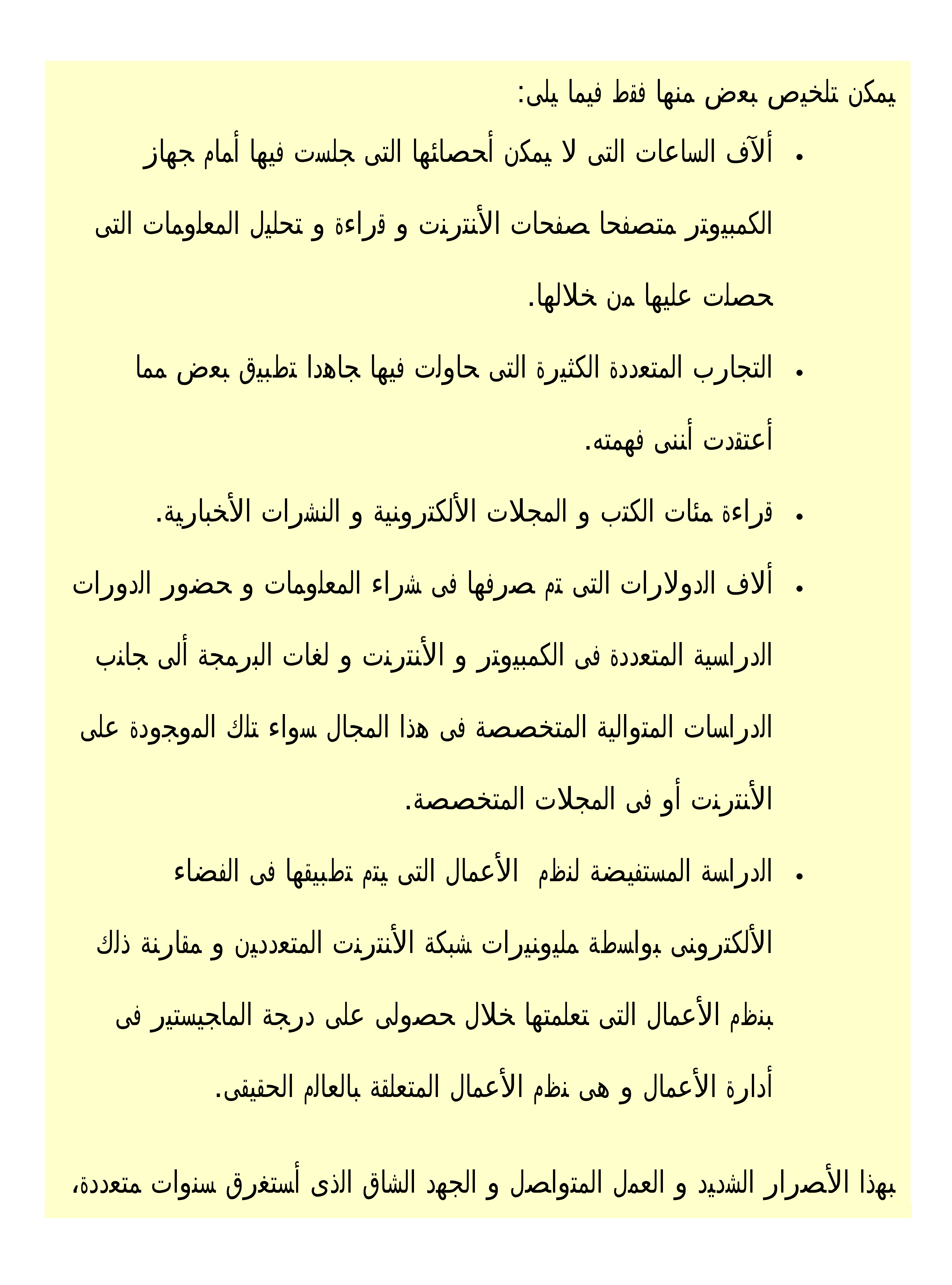
هل يتم ذلك بنشر مئات الأعلانات المبوبة"ClassifiedAds" أو بواسطة نشر تلك الأعلانات فى المجلات الألكترونية"E-Zines" أو بأصدار العديد من الخطابات الأخبارية"News-Letters"؟

أننى أشك أنك تعرف الكثير عن بعض تلك المصطلحات التى ذكرتها فى الفقرة السابقة.

حتى لو كنت مخطئا و كنت تعرف عنها فأننى على تمام الثقة فى أنك لا تعلم كيفية أستغلالها و تطويعها و أستخدامها لتحقيق النجاح من خلال القيام بعمل ذكى.

لا عجب أذا فى أنك حاليا تقوم بأداء عمل شاق و ليس عمل ذكى!!!

بالأصرار الشديد على التعرف على تلك الأسرار التى تؤدى ألى النجاح فى هذا الفضاء الألكترونى و بالرغم من المعاناة و الصعوبات المتعددة التى واجهتها و التى



يمكن تلخيص بعض منها فقط فيما يلى:

- ألآف الساعات التى لا يمكن أحصائها التى جلست فيها أمام جهاز الكمبيوتر متصفحا صفحات الأنترنت و قراءة و تحليل المعلومات التى حصلت عليها من خلالها.
- التجارب المتعددة الكثيرة التى حاولت فيها جاهدا تطبيق بعض مما أعتقدت أننى فهمته.
- قراءة مئات الكتب و المجلات الألكترونية و النشرات الأخبارية.
- ألاف الدولارات التى تم صرفها فى شراء المعلومات و حضور الدورات الدراسية المتعددة فى الكمبيوتر و الأنترنت و لغات البرمجة ألى جانب الدراسات المتوالية المتخصصة فى هذا المجال سواء تلك الموجودة على الأنترنت أو فى المجلات المتخصصة.
- الدراسة المستفيضة لنظم الأعمال التى يتم تطبيقها فى الفضاء الألكترونى بواسطة مليونيرات شبكة الأنترنت المتعددين و مقارنة ذلك بنظم الأعمال التى تعلمتها خلال حصولى على درجة الماجيستير فى أدارة الأعمال و هى نظم الأعمال المتعلقة بالعالم الحقيقى.

بهذا الأصرار الشديد و العمل المتواصل و الجهد الشاق الذى أستغرق سنوات متعددة،

وفقت و الحمد   فى الوصول الى تلك الآسرار و الوسائل بل و أستطعت كذلك تطبيقها بنجاح تام فى بعض البرامج الموجودة فى الفضاء الألكترونى لدرجة أننى أستطيع القول أننى قد قمت بصياغة مفهوم خاص بى عن العمل الذكى.

"أن تعريف العمل الذكى من وجهة نظرى هو أن يكون هذا العمل

قادرا على تحقيق دخل كبير متزايد لك بأقل مجهود و أقل زمن عمل

من جانبك بحيث يوفر لك هذا العمل الذكى الحرية و الفرصة و

الوقت للتمتع بهذا الدخل سواء كان هذا التمتع مع أسرتك أو مع

أصدقائك أو مع هواياتك أو غير ذلك"

ذلك ما أُريدُه لك، وَ سَتَرى قريباً أن نظامي الذى أعرضه عليك يستطيع أن يوفر لك هذا الطراز من الحياةَ.

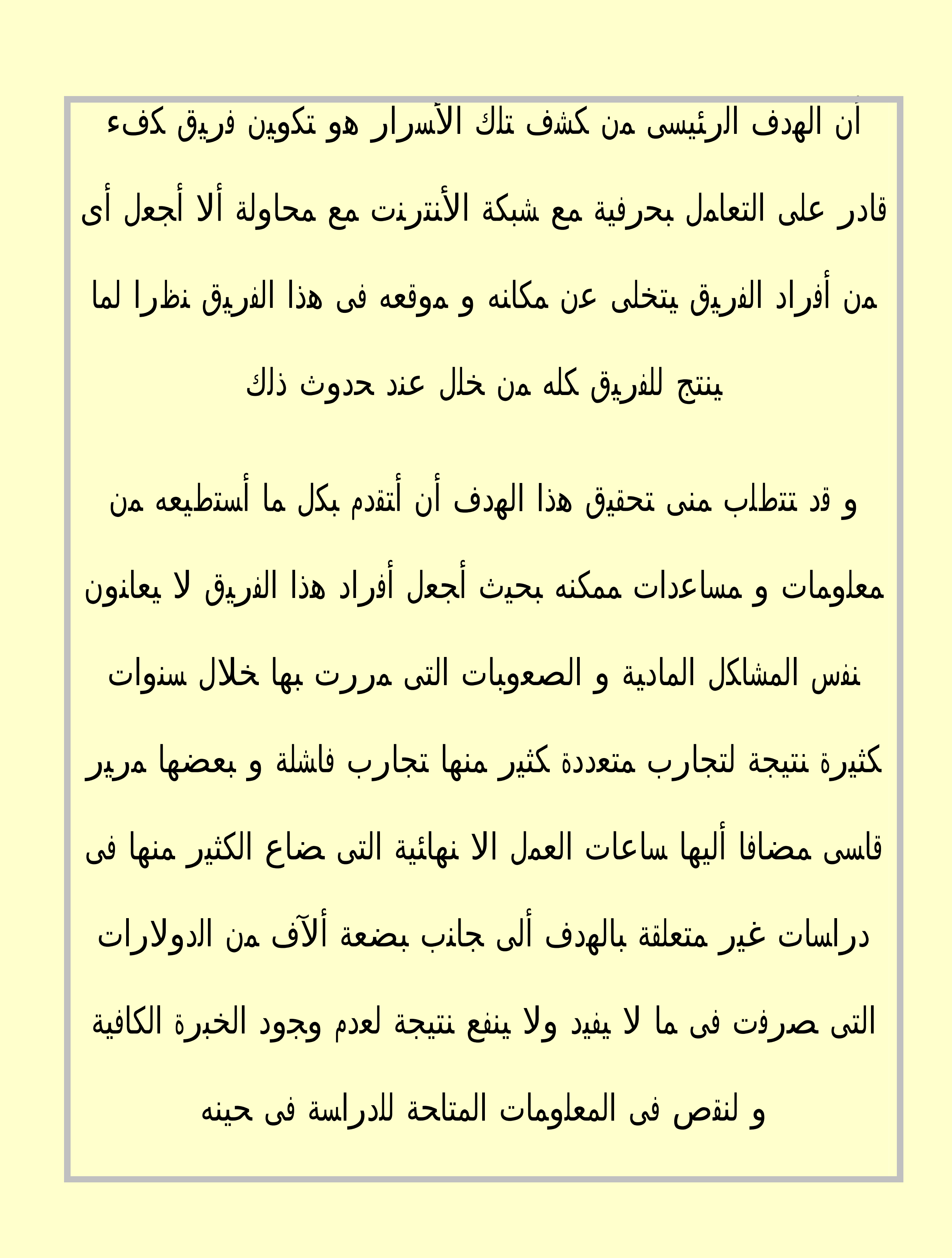
أن هذا النظام و البرنامج القائم عليه يرتكز على أستعمال الأمكانيات الهائلة المتوفرة فى الفضاء الألكترونى بأحسن و أكفاء صورة ممكنة لوضع أعمالك على نظام يشبه الطيار الآلى للطائرات الذى يتولى أتوماتيكيا القيام بمعظم أعمال قيادة الطائرة و يوفر الوقت للطيار لأمور أخرى.

سؤال منطقى يتبادر ألى الذهن

ما الذى يجعل شخص ناجح يكشف اسرار نجاحه ألى باقى الناس؟

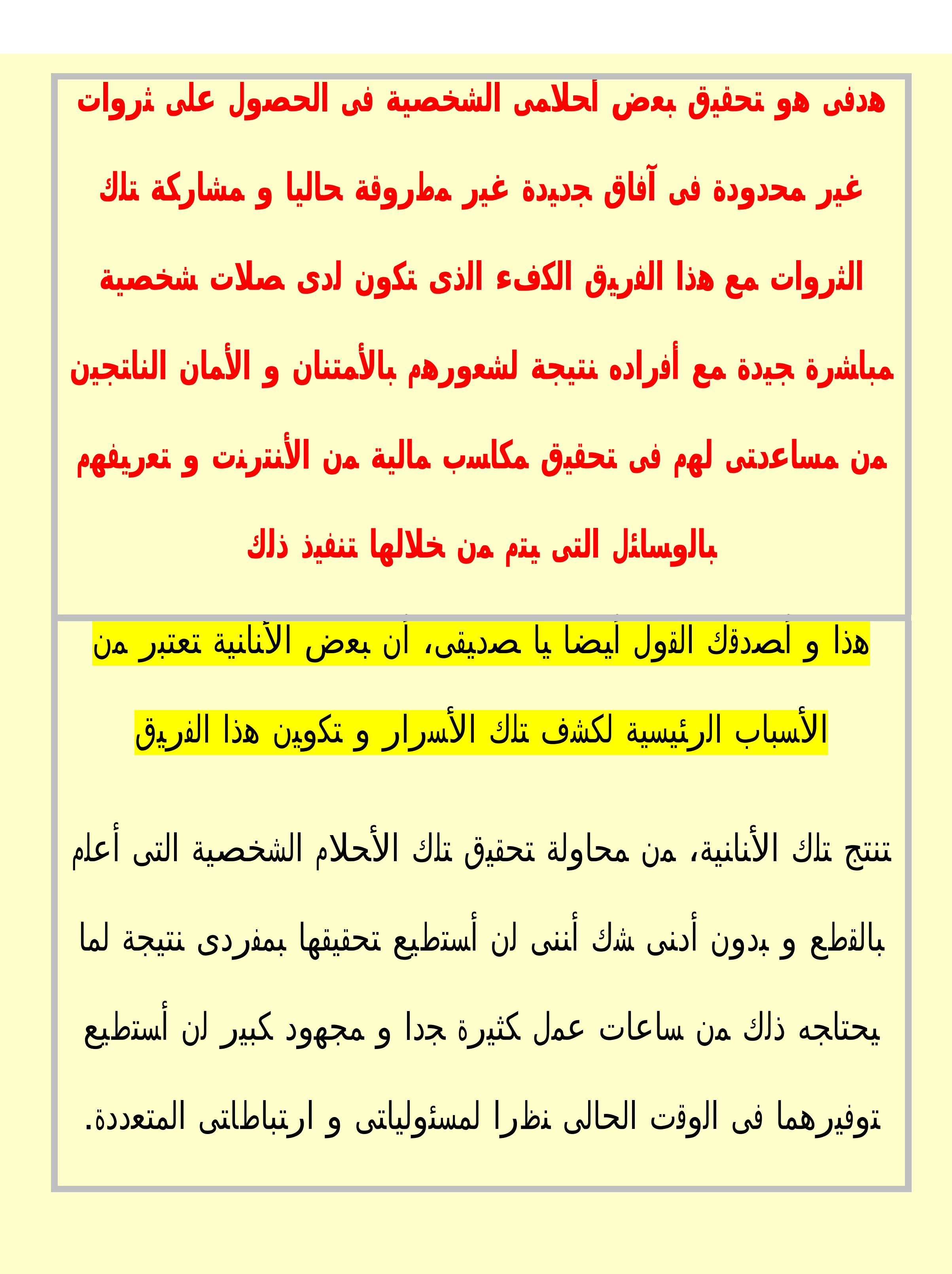
أن الأجابة على هذا السؤال هو أنه منذ عدة أعوام قرأت كتاب عنوانه" فكر تصبح أكثر ثراء" ترتكز فلسفته الأساسية فى أن عدم الأنانية فى نقل المعلومات و مساعدة الآخرين على النجاح تزيد من نجاح ناقل تلك المعلومات و خاصة أذا ما كان الغرض من ذلك ما سيتم شرحه في الفقرة التالية

(تتبع تلك الفلسفة مثلنا العربى القائل : "يد واحدة لا تصفق")



أن الهدف الرئيسى من كشف تلك الأسرار هو تكوين فريق كفء قادر على التعامل بحرفية مع شبكة الأنترنت مع محاولة ألا أجعل أى من أفراد الفريق يتخلى عن مكانه و موقعه فى هذا الفريق نظرا لما ينتج للفريق كله من خلل عند حدوث ذلك

و قد تتطلب منى تحقيق هذا الهدف أن أتقدم بكل ما أستطيعه من معلومات و مساعدات ممكنه بحيث أجعل أفراد هذا الفريق لا يعانون نفس المشاكل المادية و الصعوبات التى مررت بها خلال سنوات كثيرة نتيجة لتجارب متعددة كثير منها تجارب فاشلة و بعضها مرير قاسى مضافا أليها ساعات العمل الا نهائية التى ضاع الكثير منها فى دراسات غير متعلقة بالهدف ألى جانب بضعة ألآف من الدولارات التى صرفت فى ما لا يفيد ولا ينفع نتيجة لعدم وجود الخبرة الكافية و لنقص فى المعلومات المتاحة للدراسة فى حينه

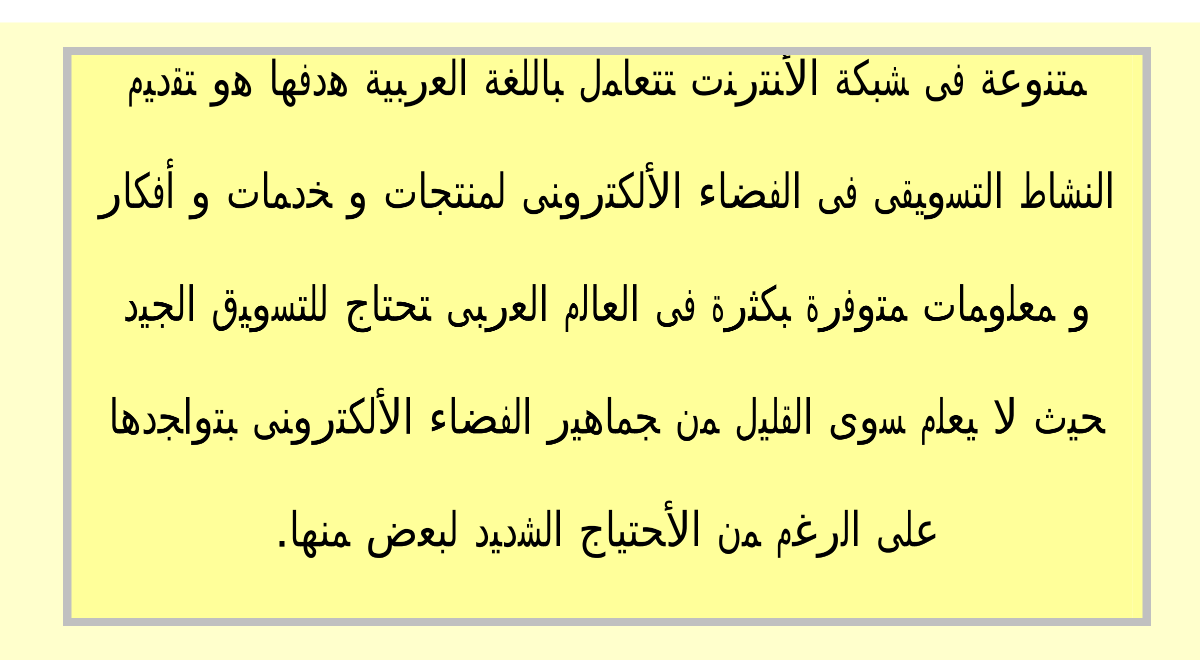


هدفى هو تحقيق بعض أحلامى الشخصية فى الحصول على ثروات غير محدودة فى آفاق جديدة غير مطروقة حاليا و مشاركة تلك الثروات مع هذا الفريق الكفء الذى تكون لدى صلات شخصية مباشرة جيدة مع أفراده نتيجة لشعورهم بالأمتنان و الأمان الناتجين من مساعدتى لهم فى تحقيق مكاسب مالية من الأنترنت و تعريفهم بالوسائل التى يتم من خلالها تنفيذ ذاك

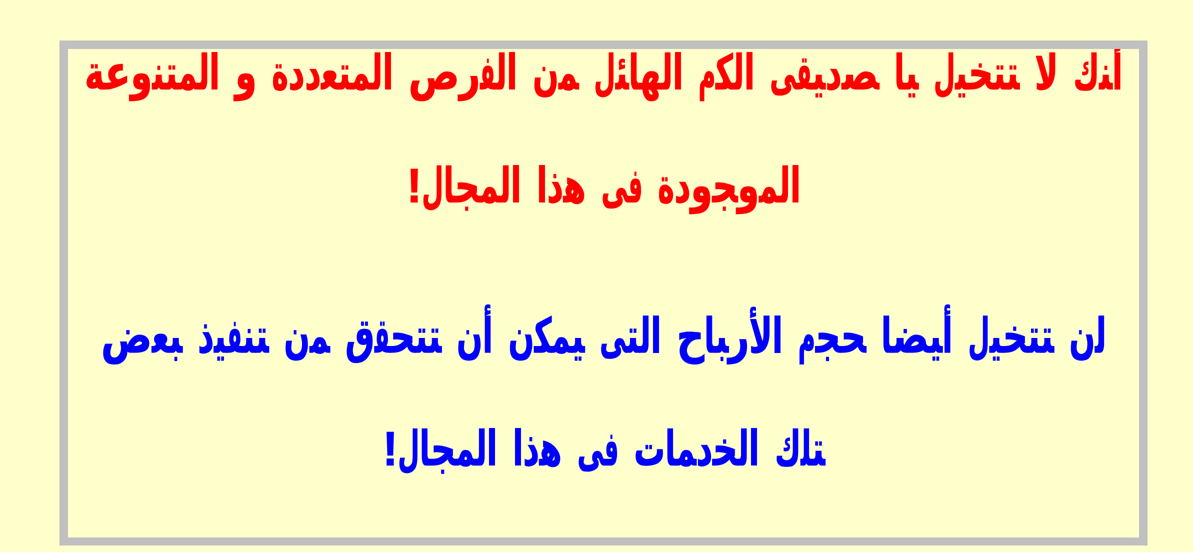
هذا و أصدقك القول أيضا يا صديقى، أن بعض الأنانية تعتبر من الأسباب الرئيسية لكشف تلك الأسرار و تكوين هذا الفريق

تنتج تلك الأنانية، من محاولة تحقيق تلك الأحلام الشخصية التى أعلم بالقطع و بدون أدنى شك أننى لن أستطيع تحقيقها بمفردى نتيجة لما يحتاجه ذلك من ساعات عمل كثيرة جدا و مجهود كبير لن أستطيع توفيرهما فى الوقت الحالى نظرا لمسئولياتى و ارتباطاتى المتعددة.

تتلخص بعض هذه الأحلام فى محاولة خلق مواقع خدمات متعددة و



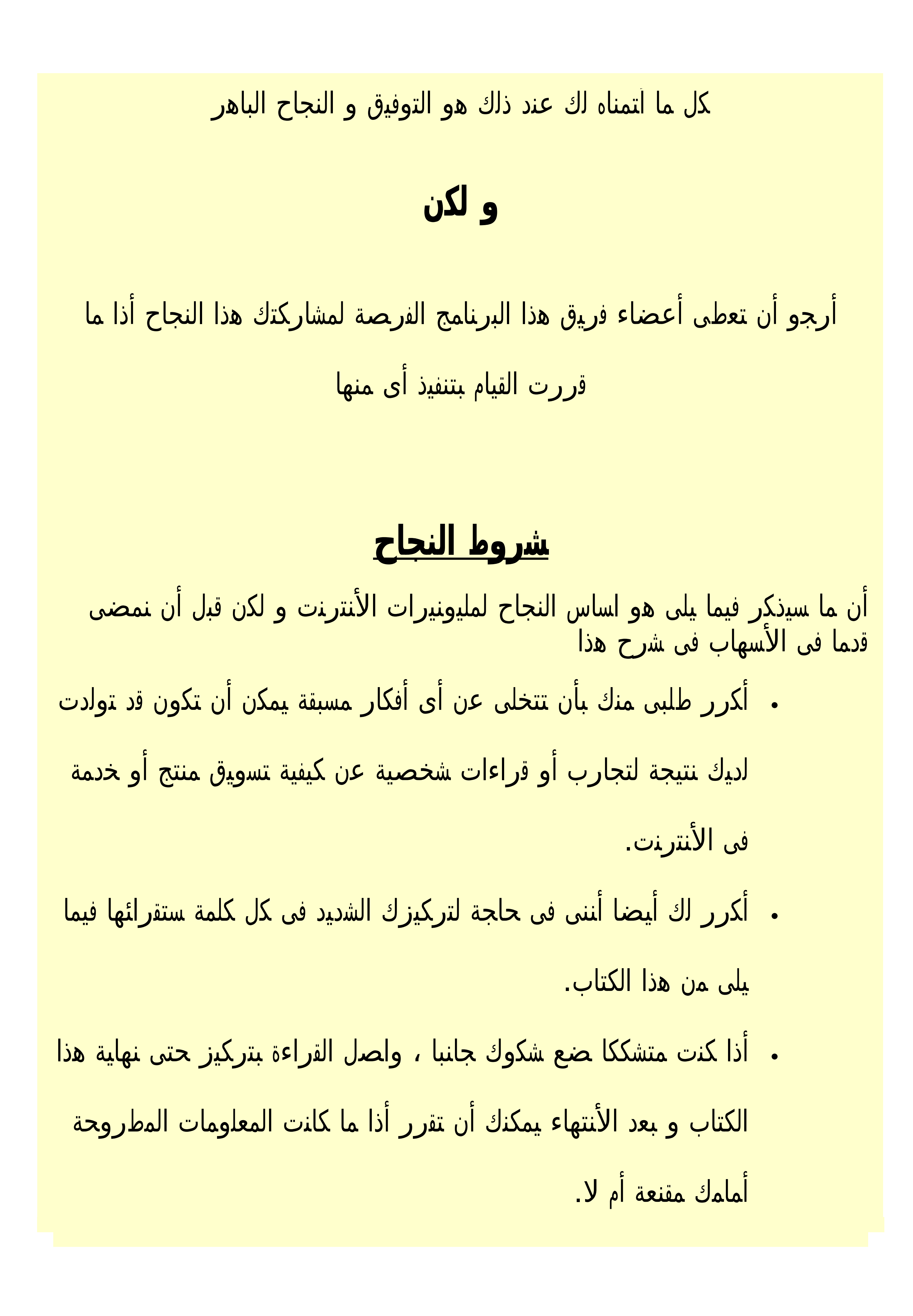
متنوعة فى شبكة الأنترنت تتعامل باللغة العربية هدفها هو تقديم
النشاط التسويقى فى الفضاء الألكترونى لمنتجات و خدمات و أفكار
و معلومات متوفرة بكثرة فى العالم العربى تحتاج للتسويق الجيد
حيث لا يعلم سوى القليل من جماهير الفضاء الألكترونى بتواجدها
على الرغم من الأحتياج الشديد لبعض منها.



أنك لا تتخيل يا صديقى الكم الهائل من الفرص المتعددة و المتنوعة الموجودة فى هذا المجال!

لن تتخيل أيضا حجم الأرباح التى يمكن أن تتحقق من تنفيذ بعض تلك الخدمات فى هذا المجال!

خلال دراساتك و تدريباتك الخاصة بهذا البرنامج ستتمكن من أكتشاف تلك الفرص و المجالات و التعرف على بعض المتاح منها و بذلك تتمكن من تحديد ما تراه مناسبا منها لميولك و أتجاهاتك و ميزانيتك



كل ما أتمناه لك عند ذلك هو التوفيق و النجاح الباهر

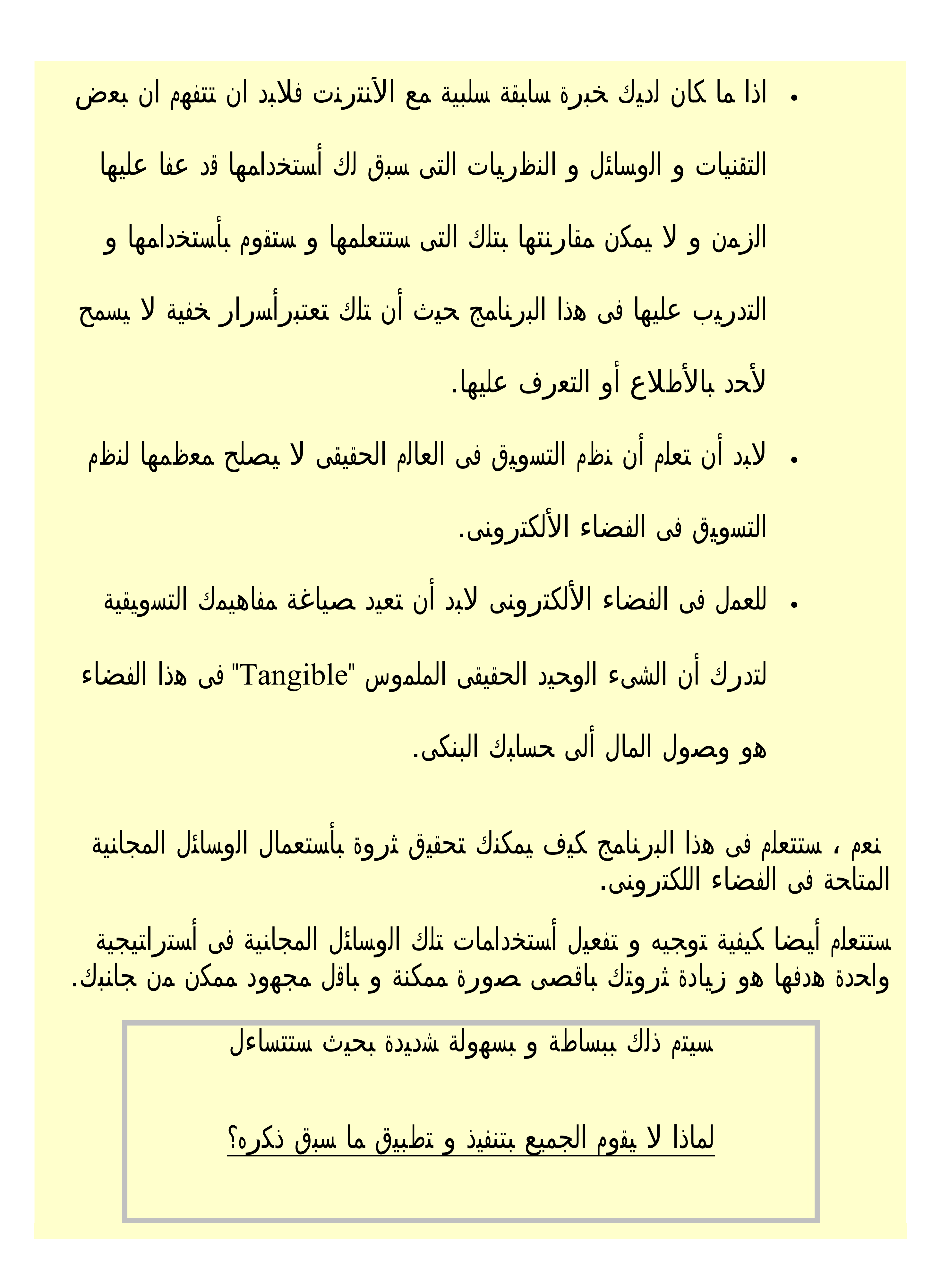
و لكن

أرجو أن تعطى أعضاء فريق هذا البرنامج الفرصة لمشاركتك هذا النجاح أذا ما قررت القيام بتنفيذ أى منها

شروط النجاح

أن ما سيذكر فيما يلى هو اساس النجاح لمليونيرات الأنترنت و لكن قبل أن نمضى قدما فى الأسهاب فى شرح هذا

- أكرر طلبى منك بأن تتخلى عن أى أفكار مسبقة يمكن أن تكون قد تولدت لديك نتيجة لتجارب أو قراءات شخصية عن كيفية تسويق منتج أو خدمة فى الأنترنت.
- أكرر لك أيضا أننى فى حاجة لتركيزك الشديد فى كل كلمة ستقرائها فيما يلى من هذا الكتاب.
- أذا كنت متشككا ضع شكوك جانبا ، واصل القراءة بتركيز حتى نهاية هذا الكتاب و بعد الأنتهاء يمكنك أن تقرر أذا ما كانت المعلومات المطروحة أمامك مقنعة أم لا.



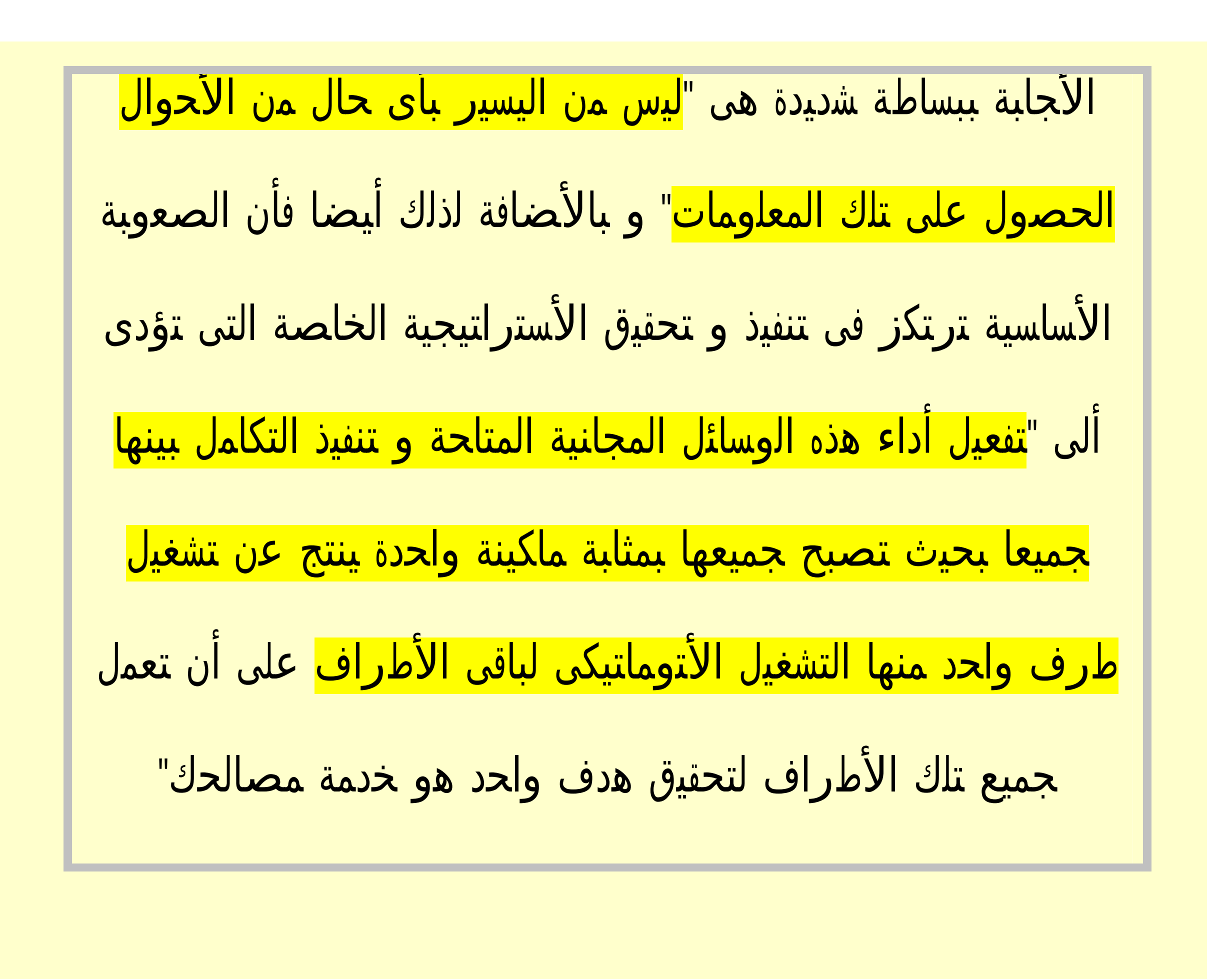
- أذا ما كان لديك خبرة سابقة سلبية مع الآنترنت فلابد أن تتفهم أن بعض التقنيات و الوسائل و النظريات التى سبق لك أستخدامها قد عفا عليها الزمن و لا يمكن مقارنتها بتلك التى ستتعلمها و ستقوم بأستخدامها و التدريب عليها فى هذا البرنامج حيث أن تلك تعتبرأسرار خفية لا يسمح لأحد بالأطلاع أو التعرف عليها.
- لابد أن تعلم أن نظم التسويق فى العالم الحقيقى لا يصلح معظمها لنظام التسويق فى الفضاء الألكترونى.
- للعمل فى الفضاء الألكترونى لابد أن تعيد صياغة مفاهيمك التسويقية لتدرك أن الشىء الوحيد الحقيقى الملموس "Tangible" فى هذا الفضاء هو وصول المال ألى حسابك البنكى.

نعم ، ستتعلم فى هذا البرنامج كيف يمكنك تحقيق ثروة بأستعمال الوسائل المجانية المتاحة فى الفضاء اللكترونى.

ستتعلم أيضا كيفية توجيه و تفعيل أستخدامات تلك الوسائل المجانية فى أستراتيجية واحدة هدفها هو زيادة ثروتك باقصى صورة ممكنة و باقل مجهود ممكن من جانبك.

سيتم ذلك ببساطة و بسهولة شديدة بحيث ستتساءل

لماذا لا يقوم الجميع بتنفيذ و تطبيق ما سبق ذكره؟



الأجابة ببساطة شديدة هى "ليس من اليسير بأى حال من الأحوال الحصول على تلك المعلومات" و بالأضافة لذلك أيضا فأن الصعوبة الأساسية ترتكز فى تنفيذ و تحقيق الأستراتيجية الخاصة التى تؤدى ألى "تفعيل أداء هذه الوسائل المجانية المتاحة و تنفيذ التكامل بينها جميعا بحيث تصبح جميعها بمثابة ماكينة واحدة ينتج عن تشغيل طرف واحد منها التشغيل الأتوماتيكى لباقى الأطراف على أن تعمل جميع تلك الأطراف لتحقيق هدف واحد هو خدمة مصالحك"

سنتحدث كثيرا فى هذا الكتاب عن الأختلافات بين أساليب التسويق فى العالم الحقيقى و فى الفضاء الألكترونى و لكن ما أريدك أن تعلمه حاليا هو أنه لتحقيق النجاح فى الفضاء الألكترونى فأنه لا يمكنك التفكير و أستعمال نفس النظريات و الأساليب التى يستعملها رجل أعمال فى العالم الحقيقى.

ثلاث مفاتيح هامة للنجاح

المفتاح الأول هو التوقيت

إنّ تكُونُ في المكان المناسب في الوقت المناسب.

مما لا شك فيه أن الفضاء الألكترونى هو المكان المناسب.

مما لا شك فيه أيضا أن الآن هو الوقت المناسب للبدء فى العمل فى هذا الفضاء الألكترونى.

فى خلال عام ٢٠٠١ قدر عدد مستخدمى شبكة الأنترنت بحوالى ستمائة مليون مستخدم و يعتبر هذا العدد ممثلا لحجم السوق المستهدف "Potential-Market" لأنشطة التسويق الخاصة بك.

شهريا يظهر على الشبكة حوالى مليون صفحة جديدة تمثل بالنسبة لك منبع متجدد لمنتجات حديثة قد يكون أحدها فرصة مناسبة لأعمالك التسويقية ينتج عنها أرباح هائلة من خلال أتفاقات خاصة مع مالكى تلك المنتجات.

<u>المفتاح الثانى هو الرؤية الثاقبة</u>

لابد أن تتمكن من التعرف على الفرصة التى قد تسنح لك و تكون مناسبة لنجاحك .

أرجو أن أتمكن فى نهاية هذا الكتاب من أن أجعلك تتعرف على بعض من ألآف الفرص التى ستكون مطروحة أمامك فى عالم الفضاء الألكترونى.

أذا تمكنت من ذلك ستكون فى طريقك ألى حياة جديدة مثيرة و رائعة بصورة لا تتخيلها.

فى خلال زمن قصير ستتمكن من تحقيق كثير من أحلامك.

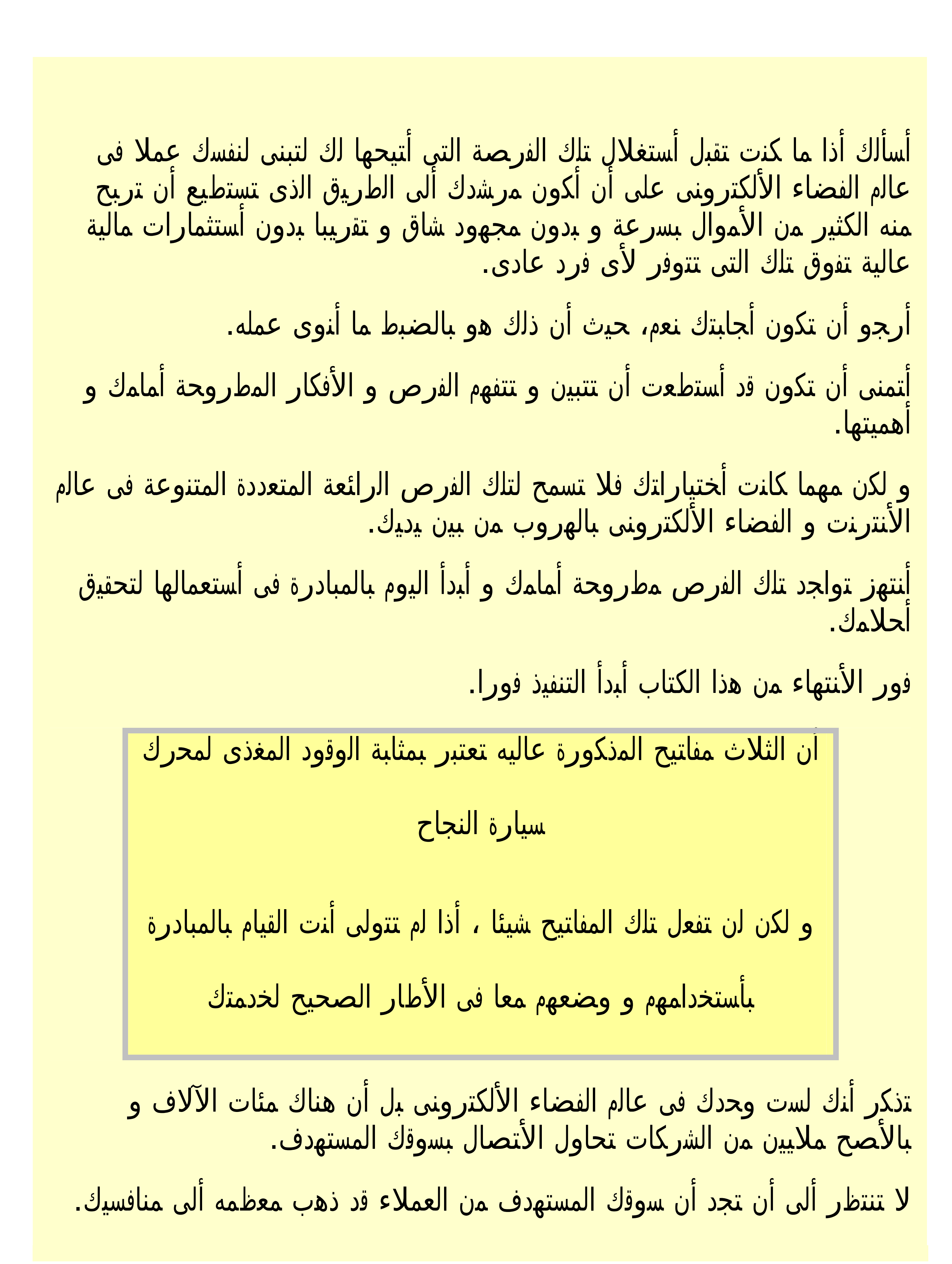
<u>المفتاح الثالث هو القدرة على أتخاذ القرار و بدء التنفيذ</u>

يعتبر هذا أخطر المفاتيح الثلاثة و أشدها حساسية ....

التمكن من أخذ المبادرة لأستغلال الفرصة المتاحة ....

البدء فى العمل فورا قبل أن تختفى تلك الفرصة ....

تنص مقولة معروفة أن "النجاح نتيجة الأفعال و ليس نتيجة النوايا الحسنة"



أسألك أذا ما كنت تقبل أستغلال تلك الفرصة التى أتيحها لك لتبنى لنفسك عملا فى عالم الفضاء الألكترونى على أن أكون مرشدك ألى الطريق الذى تستطيع أن تربح منه الكثير من الأموال بسرعة و بدون مجهود شاق و تقريبا بدون أستثمارات مالية عالية تفوق تلك التى تتوفر لأى فرد عادى.

أرجو أن تكون أجابتك نعم، حيث أن ذلك هو بالضبط ما أنوى عمله.

أتمنى أن تكون قد أستطعت أن تتبين و تتفهم الفرص و الأفكار المطروحة أمامك و أهميتها.

و لكن مهما كانت أختياراتك فلا تسمح لتلك الفرص الرائعة المتعددة المتنوعة فى عالم الأنترنت و الفضاء الألكترونى بالهروب من بين يديك.

أنتهز تواجد تلك الفرص مطروحة أمامك و أبدأ اليوم بالمبادرة فى أستعمالها لتحقيق أحلامك.

فور الأنتهاء من هذا الكتاب أبدأ التنفيذ فورا.

أن الثلاث مفاتيح المذكورة عاليه تعتبر بمثابة الوقود المغذى لمحرك سيارة النجاح

و لكن لن تفعل تلك المفاتيح شيئا ، أذا لم تتولى أنت القيام بالمبادرة بأستخدامهم و وضعهم معا فى الأطار الصحيح لخدمتك

تذكر أنك لست وحدك فى عالم الفضاء الألكترونى بل أن هناك مئات الآلاف و بالأصح ملايين من الشركات تحاول الأتصال بسوقك المستهدف.

لا تنتظر ألى أن تجد أن سوقك المستهدف من العملاء قد ذهب معظمه ألى منافسيك.

أبدأ اليوم و خلال فترة بسيطة جدا ستستطيع أن تحقق ما كنت تتخيله أحلاما بعيدة المنال.

على أى حال فأن تلك المفاتيح الثلاثة ستضعك على بداية طريق النجاح.

يقودنا هذا الآن ألى تعلم أساسيات أساليب و أصول و الوسائل المختلفة لقطع فى هذا الطريق حتى نهايته.

متطلبات النجاح الأساسية

حدد أهدافك

"الخطوة الأولى التى لا غنى عنها للحصول على ما تبغاه فى هذا العالم هو أن تعرف بدقة ماتريده و من ثم توجه و تسخر جميع طاقاتك و أمكانياتك لتحقيق ذلك"

أن المنطق يحتم ذلك ، فليس من المنطقى أن تقوم أنت و أسرتك برحلة بدون تحديد المكان الذى ستذهبون أليه.

و بناء عليه فيجب أن تحدد أهدافك التى ستنتج من قيامك بتنفيذ عمل ناجح على شبكة الأنترنت.

فى الوقت الحالى **فقط** حدد أن هدفك هو تحقيق ربح بسيط قدره٢٠٠٠$ خلال فترة زمنية قدرها ١٨٠يوما.

حدد مواعيد نهائيةَ لتحقيق أهدافك

"حتى يحين الوقت الذى تستطيع عنده أن تقدر قيمة نفسك ، ستستطيع عند ذلك أن تقدر قيمة وقتك و ألى أن يجىء هذا الوقت فلن تستغل وقتك فيما يعود عليك بالنفع"

لاحظ فيما سبق أننا قد حددنا هدف ذو طبيعة كمية و رقمية"Quantitative".

و كذلك حددنا لهذا الهدف الأطار الزمنى"TimeFrame" اللازم لتحقيقه.

أن تلك هى الوسيلة الوحيدة لتقييم ما تقوم بعمله.

الكسل عنصر من عناصر الطبيعة البشرية موجود عند كل البشر، و يزداد التأثير السلبى لهذا العنصر بصورة كبيرة جدا عندما يواجه الأنسان بمهمة قد تبدو مستحيلة أو صعبة التحقيق جدا من وجهة نظره.

أن تحقيق مبلغ ٢٠٠٠$ خلال ١٨٠يوم قد يبدو من وجهة نظرك صعب التحقيق بالعمل لمدة ساعة أو ساعتين يوميا فى نوعية من العمل غير شاقة على الأطلاق و فى موقع للعمل لا تحتاج لأي وسيلة من وسائل الأنتقالات للوصول أليه بل يتم ذلك من خلال الراحة المتاحة لك فى منزلك.

واقع الأمر أن هذا يعتبر هدف متواضع جدا، و لكن تحقيقه سياساعدك بالقطع على تكوين نموذجك الخاص للنجاح و ثقة لا حدود لها فى قدراتك التى ستصبح بلا شك سلاحك فى النجاح بغير حدود على الأطلاق.

حدد خطة العمل

"خطط للنجاح مسبقا ، أو ستكون قد خططت للفشل"

أن تحديد خطة النجاح هو بمثابة أن تحصل على خريطة توضح الطرق التى ستسلكها للوصول ألى هذا المكان الذى تنوى أن تمضى به أنت و أسرتك أيام رحلتك.

يمكنك تقسيم هدفك السابق ذكره ألى أهداف أصغر.

مثال: خلال ثلاثة أشهر أكون قد أنهيت دراسة البرنامج بجدية و أتمت جميع متطلباته و فى الشهر الرابع ساتمكن من ربح مبلغ ٣٠٠$ و فى الشهر الخامس ساتمكن من ربح مبلغ ٧٠٠$ و فى الشهر السادس ساتمكن من ربح مبلغ ١٠٠٠$.

أرجو أن تؤجل تلك المرحلة الهامة جدا جدا جدا ألى وقت لاحق تكون قد حصلت فيه و أستوعبت عنده جميع الحقائق الخاصة بهذا البرنامج.

مرة أخرى أنبهك ألا تقلق، سأقودك خطوة بخطوة و سأعلمك كل ما تحتاجه لتحقيق أرباح تزداد بمعدلات لا يمكن أبدا أن تتخيلها و ذلك بأستعمال أدوات و قوة الأنترنت.

تجنّبْ أى نشاطاتَ مُهدِرةَ للوقتَ

من المهم جدا أن تحقق أهدافك فى أسرع وقت ممكن.



أرجو أن تشاركنى الرأى الخاص بى الذى لا يعتبر تلك الأوقات التى أقضيها فيما أحب القيام به من نشاطات و هوايات يدخل ضمن تلك النشاطات المهدرة للوقت.

ما أعنيه حقا من عبارة نشاطات مهدرة هو أن تقوم بالبحث عن وظيفة أضافية يقبل مديرها، أن تعمل بتلك الوظيفة فى الأوقات التى لا تعمل بها فى وظيفتك الأساسية.

مثال منتشر على هذا هو العمل فى فترات بعد الظهيرة.

لا يوجد شىء مثل ما ذكر عاليه قد يهدر وقتك وبالتالى يعيقك عن النجاح فى تحقيق الأهداف التى خططت لها.

الا يكفيك ما تهدره من وقت حاليا فى وظيفتك الأساسية!

هل تريد أن تهدر جميع الفرص المتاحة امامك لأستغلال ساعات عملك بالسعر المناسب الذى تستحقه مجهوداتك؟

<u>تبنى لنفسك شخصية تواجه المواقف الصعبة بهدوء</u>

"للوصول ألى القمة لابد من تحمل السقطات التى ستحدث لك فى الطريق أليها"

تذكر جميع أخفاقاتك ، و عندما تصل ألى قمة النجاح ستنظر ألى نفسك بأعتزاز لأنك أستطعت الصمود بالرغم من جميع تلك الأخفاقات.

تأكد من أنك تعكس دائما صورة لشخصية مرحة و جذابة و ذات أبتسامة دائمة لأن تلك الشخصية تعتبر من أهم مقومات الشخص الناجح الذى يعكس نجاحه ثقة لا نهائية فى تمكنه دائما على مواجهة المشاكل بهدوء و التمكن من حل معظمها.

عندما تبدأ فى تطبيق بعض الأساليب فى برنامجى تأكد من أنك ستخطىء فى تنفيذ بعض منها، هذا شىء بديهى و متوقع ولكن ما أطلبه منك هو أن تواجه ذلك بهدوء و ثقة لأننى موجود هنا لمساعدتك و لكن أرجو أن تتعلم من تلك الأخطاء حتى لا تكررها مرة ثانية.

فى أحدى المقابلات مع مكتشف الكهرباء، قال توماس اديسون "لم يكن أمامى ألا أن أنجح فقد أعطيت الفشل عشرة ألآف نجاح خلال عشرة ألآف تجربة سابقة فاشلة و لم يعود لدى أى شىء أخر لأقدمه له"

تجنّبْ الأختلاط مع الأفراد ذوى الأتجاهات السلبية

"أن العداء الذى تريد أن يصل ألى خط النهاية أولا لن يدع أى شىء يعترض طريقه حتى لو كان ذلك مدربه"

دائما سيقول لك الأفراد ذوى الأتجاهات المحبطة السلبية "الموضوع ده فيه حاجة كده" **أو** "هذا طبعا نصب فى نصب" **أو** "هذا مستحيل أن يحدث"...........ألخ

هؤلاء دائما يحاولون أختلاق الأعذار لعدم قدرتهم على النجاح بل و أيضا أختلاق الأعذار تبريرا لكسلهم و لعدم جرئتهم على البدء أو أخذ المبادرة فى أنتهاز الفرصة المتاحة لتحقيق ذلك.

تجنب المناقشات فى مجال الأعمال مع هؤلاء حيث أن المناقشة معهم لن تساهم بأى حال من الأحوال فى نجاحك بل على العكس قد ينتج عنها محاولات للأحباط أعتقد أن أى منا فى غنى عنها.

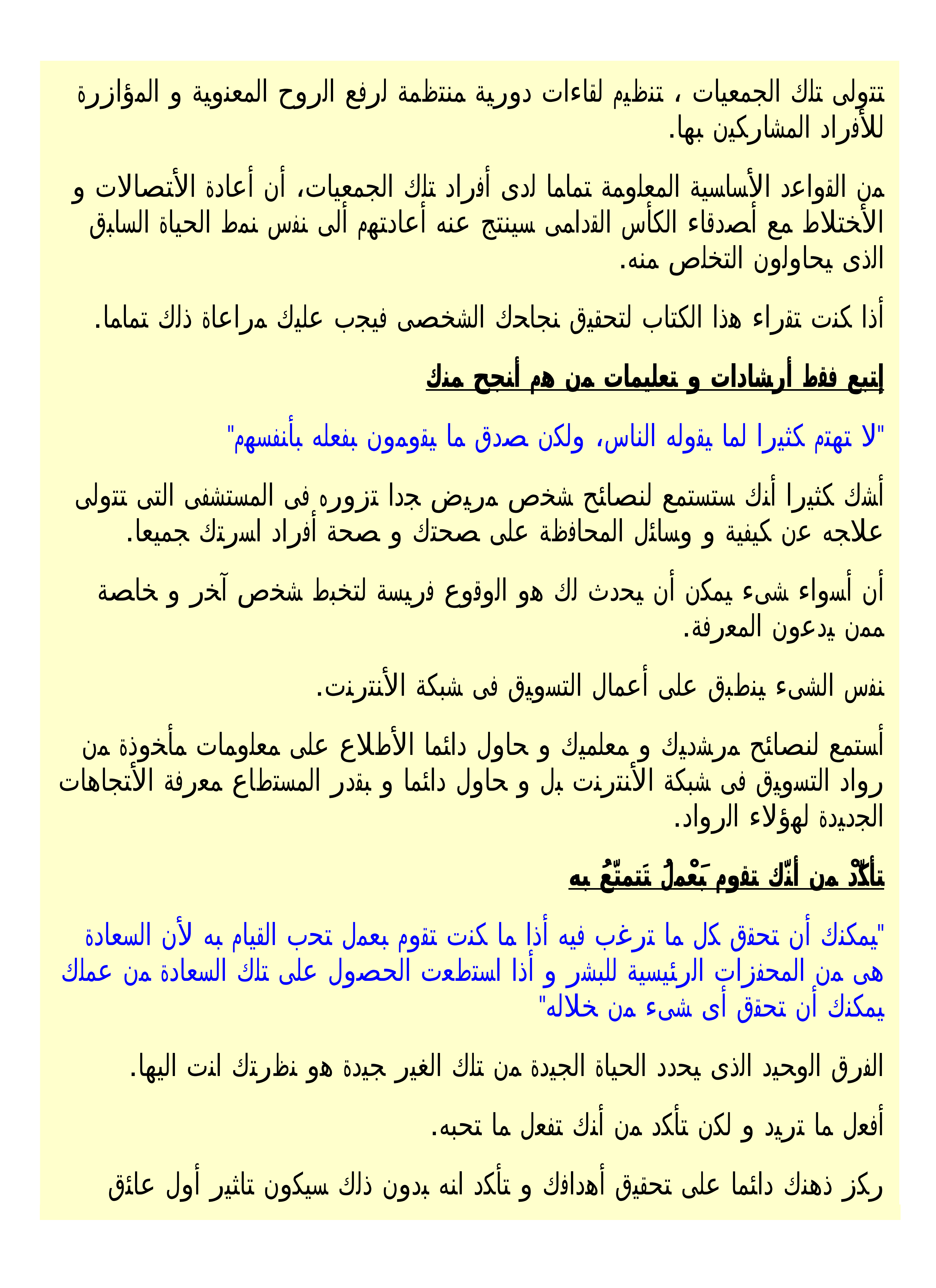
فى ذات نفس الوقت الذى يقوم فيه الأشخاص ذوى الأتجاهات السلبية بالتردد فى أتخاذ القرار، يكون الأفراد ذوى الأتجاهات الأيجابية يرتكبون الأخطاء التى يتعلمون منها لتحقيق التفوق

لتعلم ان الفشل موقف مؤقت، و لكن تذكر دائما أن عدم أستكمال المشوار هو ما يجعله موقف دائم

ارتبطْ مع الأفراد الذين يُشاركونكُ أهدافكَ وقِيَمكَ

"لا يهب ا الجميع قدرات عالية ولكن مما لا شك فيه أن الفريق الواحد يمكنه أنجاز الكثير"

أفضل مثال يمكن أن يوضح ذلك هو الجمعيات المؤسسة فى الدول الأجنبية لمحاربة أدمان الخمور.



تتولى تلك الجمعيات ، تنظيم لقاءات دورية منتظمة لرفع الروح المعنوية و المؤازرة للأفراد المشاركين بها.

من القواعد الأساسية المعلومة تماما لدى أفراد تلك الجمعيات، أن أعادة الأتصالات و الأختلاط مع أصدقاء الكأس القدامى سينتج عنه أعادتهم ألى نفس نمط الحياة السابق الذى يحاولون التخاص منه.

أذا كنت تقراء هذا الكتاب لتحقيق نجاحك الشخصى فيجب عليك مراعاة ذلك تماما.

<u>إتبع فقط أرشادات و تعليمات من هم أنجح منك</u>

"لا تهتم كثيرا لما يقوله الناس، ولكن صدق ما يقومون بفعله بأنفسهم"

أشك كثيرا أنك ستستمع لنصائح شخص مريض جدا تزوره فى المستشفى التى تتولى علاجه عن كيفية و وسائل المحافظة على صحتك و صحة أفراد اسرتك جميعا.

أن أسواء شىء يمكن أن يحدث لك هو الوقوع فريسة لتخبط شخص آخر و خاصة ممن يدعون المعرفة.

نفس الشىء ينطبق على أعمال التسويق فى شبكة الأنترنت.

أستمع لنصائح مرشديك و معلميك و حاول دائما الأطلاع على معلومات مأخوذة من رواد التسويق فى شبكة الأنترنت بل و حاول دائما و بقدر المستطاع معرفة الأتجاهات الجديدة لهؤلاء الرواد.

<u>تأكّدْ من أنّك تقوم بَعْملُ تَتمتّعُ به</u>

"يمكنك أن تحقق كل ما ترغب فيه أذا ما كنت تقوم بعمل تحب القيام به لأن السعادة هى من المحفزات الرئيسية للبشر و أذا استطعت الحصول على تلك السعادة من عملك يمكنك أن تحقق أى شىء من خلاله"

الفرق الوحيد الذى يحدد الحياة الجيدة من تلك الغير جيدة هو نظرتك انت اليها.

أفعل ما تريد و لكن تأكد من أنك تفعل ما تحبه.

ركز ذهنك دائما على تحقيق أهدافك و تأكد انه بدون ذلك سيكون تاثير أول عائق



يقابلك مدمرا.

حاول ألا تجعل الأرباح الذى ستبدأ بتحقيقها عن طريق هذا البرنامج يجعلك تتكاسل أو تحيد أو تنسى تحقيق الأهداف السابق لك تحديدها.

الأمر يا صديقى ليس مجرد المال ، و لكنه التحدى و تحقيق الأهداف النهائية الذى يجعل مجهوداتك مساوية للعناء الذى تكبدته.

توقف عن التفكير فى الأمان

"لا تخشى من مواجهة المجهول فعندما تتواجد مخاطرة تتواجد أيضا جوائز"

الواقع الذى نعيشه اليوم يفرض علينا قبول حقائق جديدة لم تكن موجودة منذ فترة زمنية غير بعيدة.

من تلك الحقائق أنه لا يوجد على المدى البعيد أمان فى العمل كموظف.

أعتقد انك لا تحتاج لأمثلة أو أدلة على هذا، فشبه يوميا فى معظم وسائل الأعلام ستجد أخبار عن شركات عملاقة تتخاص من الآلاف من موظفيها.

من الهام جدا أن تدرك أنه لا يوجد أى أمان خارج حدود ما تستطيع أن تحققه بنفسك.

الحقيقة الوحيدة المؤكدة و بدون أدنى شك هى أن الوظيفة لا يمكن أن تؤدى ألى الثراء.

هل تخشى الأعتماد على قدراتك الشخصية؟

أن المخاوف من الفشل موجودة بداخل كل منا و لكنها لا تتعدى فى واقع الأمر كونها تلك الأشباح التى تظهر عندما يتوجه تركيزك الى مواضيع أخرى تكون بعيدة عن تحقيق أهداوفك.....

عندما تقنع نفسك أنك من الفائزين ستصبح بدون شك واحد من هؤلاء و ألى حين تحقيق ذلك أستمر فى التدريب على الوسائل المتاحة لتحقيق ذلك.

ساعد الآخرين لكى يصبحوا ناجحين

"الشمعة لا تَفْقِدَ أي من ضوئها بإنارةِ شّمعةِ أخرى"

أنك لست مضطرا ألى مشاركة الآخرين فى ثرواتك و لكن علمهم كيف يستطيعون تكوين ثروات خاصة بهم.

ذلك هو الأساس الرئيسى الذى بنى عليه نظام التسويق فى الأنترنت، و هو الأساس الذى تنتج عنه ظهور أعداد هائلة من المليونيرات فى تلك الشبكة الرائعة نتيجة لتطبيقه.

أخبرتك سابقا أننا سنتكلم عن دنيا الأعمال فى العالم الحقيقى و تكلمت

عن بعضها بأختصار شديد

أعتقد أنه قد حان الوقت لتفاصيل ذلك حاليا، و ذلك لتتمكن من وضع

برنامجى الموجه للفضاء الألكترونى فى مكانته و موقعه الذى يستحقه

عند مقارنته بما يشبهه فى العالم الحقيقى

اذا كان لديك بعض المال الذى تريد أستثماره على أن يكون هذا المال مكون من رقم ألى جانبه خمسة أصفار على أقل تقدير ، فأن من أنجح الأعمال حاليا الحصول على توكيلFranchise لأدارة منفذ بيع خاص بك من أحدى الشركات العملاقة مثل ماكدونالدز، بيتزاهت، موبيل...... ألخ.

تزودك الشركة العملاقة بكل ما تحتاجه من خبرات للعمل و تدريب للعاملين، برامج تسويق ناجحة سبق أختبارها، خدمات قانونية، منتج جيد......ألخ

بمثل هذا النوع من الدعم عن طريق شركة عملاقة فأن جميع الأحتمالات تقول أنك

ستنجح.

و لكن أذا كنت تعتبر أن النجاح هو أستثمار هذا المبلغ الهائل الذى لن تستطيع أسترداده سوى بعد فترة تتراوح بين ثلاث ألى خمس سنوات مع أضطرارك للعمل عشر ساعات على الأقل يوميا للأشراف على أستثمارك الهائل و أضطرارك أيضا للتدخل المستمر لحل المشاكل اليومية لهذا العمل مثل مشاكل الموظفين و العملاء و الجهات رقابية.....ألخ اضافة ألى أضطرارك للخضوع و الأستسلام لما ستقوم الشركة الأم بفرضه عليك رضيت أم لم ترضى، فهذا شأنك أنت!

أما عن نفسى، فأنا لا أعتقد أن ذلك نجاح بأى مقياس من المقاييس.

أذا لم يكن لديك هذا القدر من المال للأستثمار و لكن كنت تمتلك خبرة معينة لخدمة يحتاجها الناس مثل صيانة الأجهزة المنزلية على سبيل المثال.

يمكنك البدء بأستثمار بسيط لا يتعدى بضعة عشرات الألاف التى تحتاجها لأستجار مكتب للأدارة و تليفون و ربما جهاز تسجيل المكالمات الواردة بدلا من السكرتارية المكلفة أضافة الى بضعة كراسى و دولاب ذو أدراج جرارة لتخزين الملفات و خلافه من مستلزمات مكتب بسيط ولكن أرجو ألا تنسى الشىء الهام جدا و هو **تجهيز وسيلة ترفيهية لتسليتك فى الأوقات التى لا يوجد فيها عمل لك**.

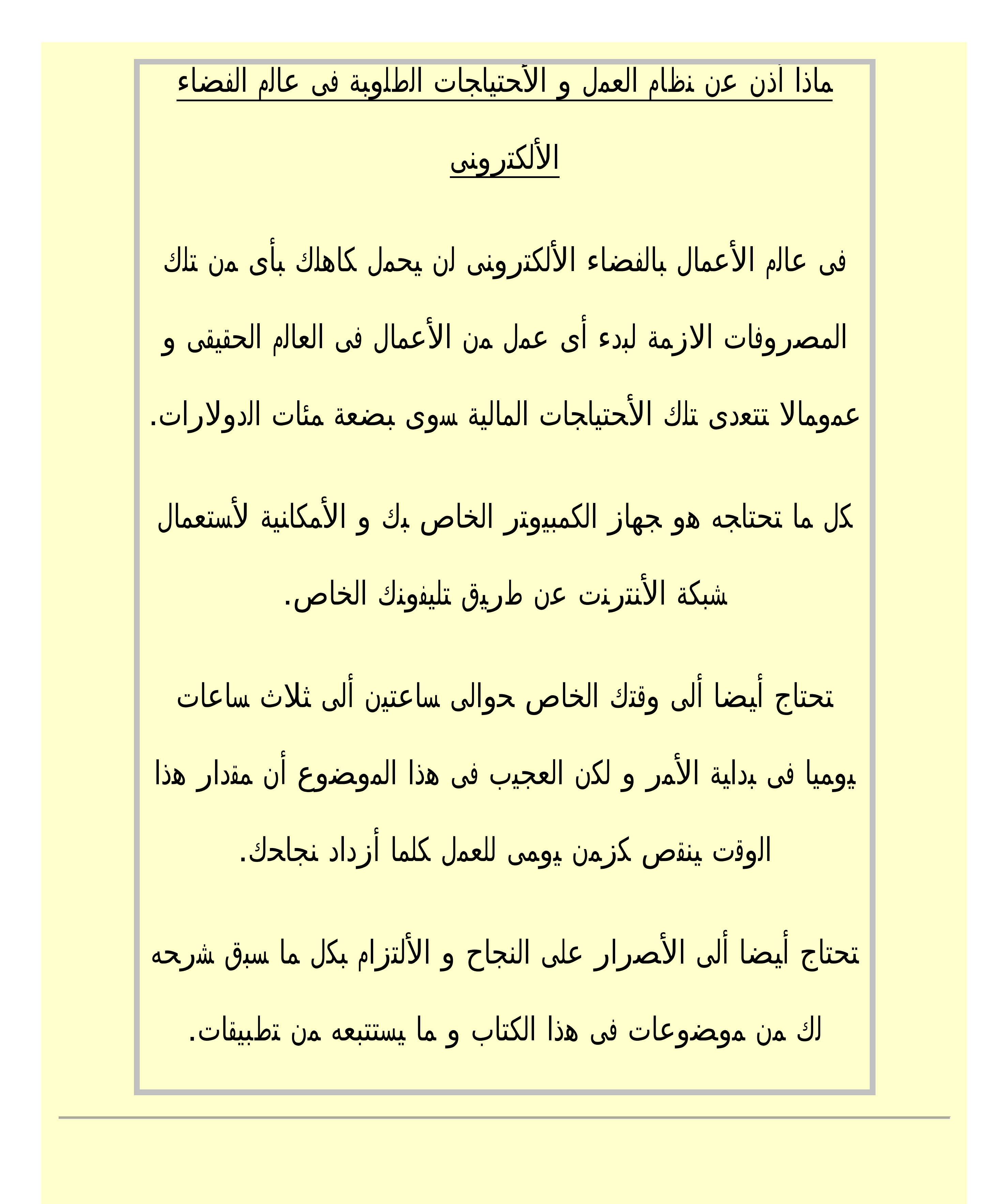
عظيم، أنك تعمل الآن بدون رئيس مزعج و يمكنك الحضور و الأنصراف فى الوقت الذى تريده.

ستجد نفسك مضطرا لحل مشاكل التحصيل و غيرها من المشاكل اليومية العادية و التىيمكنك مواجهتها بصورة أو بأخرى ، ولكن تكمن المشكلة الرئيسية هنا فى أنك لا تربح أى نقود فى الأوقات التى لا تعمل بها.

ستضطر للعمل ساعات طويلة و كلما زاد دخلك زاد معدل أنفاقك، و بالتالى أضطررت للعمل ساعات أطول لتعويض هذا الفارق.

هل هذا هو ما تحلم بتحقيقه ؟؟؟

فى واقع الأمر أن كل ما فعلته هو أنك قمت بشراء وظيفة لنفسك!!!!



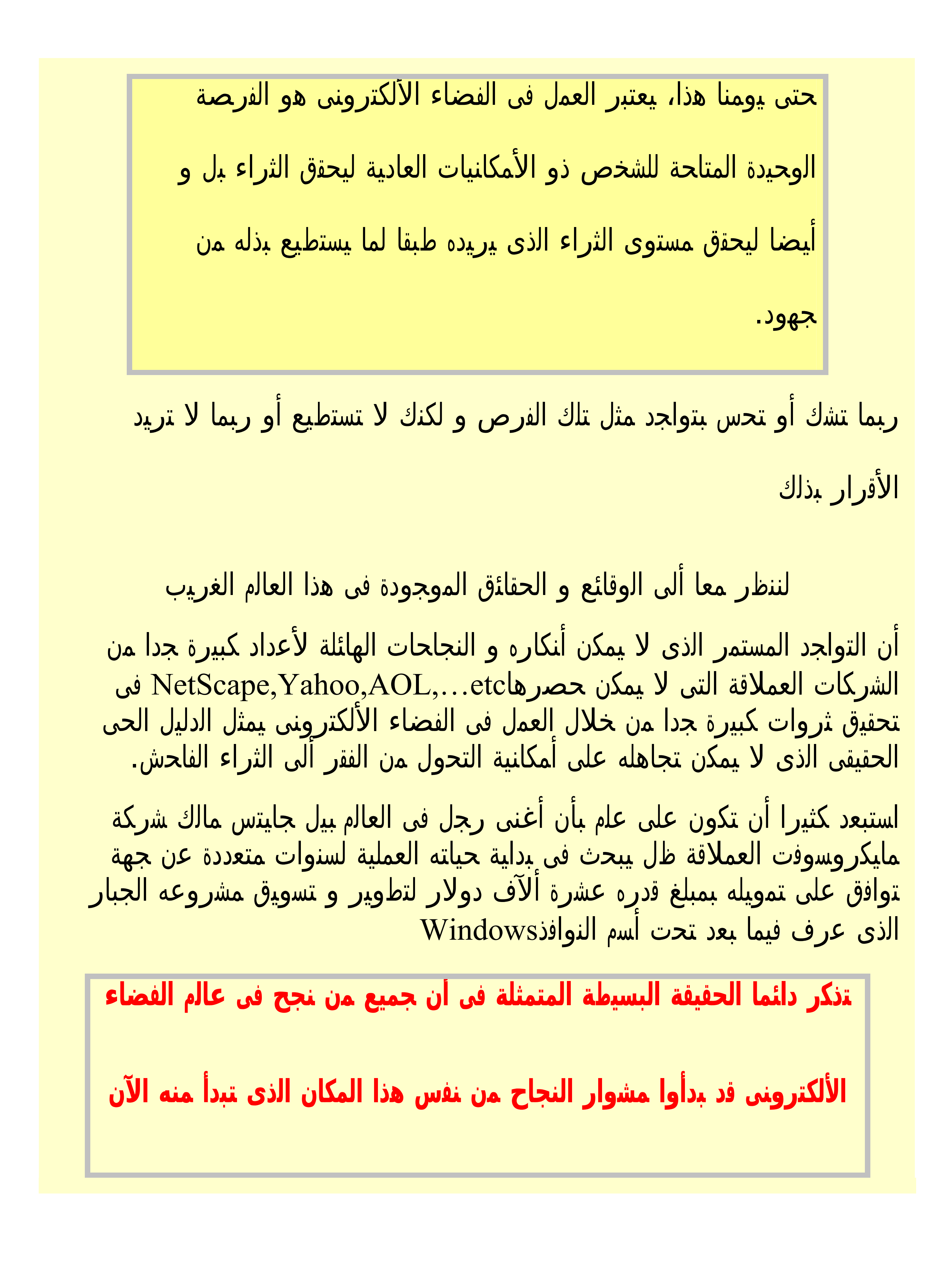
<u>ماذا أذن عن نظام العمل و الأحتياجات الطلوبة فى عالم الفضاء الألكترونى</u>

فى عالم الأعمال بالفضاء الألكترونى لن يحمل كاهلك بأى من تلك المصروفات الازمة لبدء أى عمل من الأعمال فى العالم الحقيقى و عمومالا تتعدى تلك الأحتياجات المالية سوى بضعة مئات الدولارات.

كل ما تحتاجه هو جهاز الكمبيوتر الخاص بك و الأمكانية لأستعمال شبكة الأنترنت عن طريق تليفونك الخاص.

تحتاج أيضا ألى وقتك الخاص حوالى ساعتين ألى ثلاث ساعات يوميا فى بداية الأمر و لكن العجيب فى هذا الموضوع أن مقدار هذا الوقت ينقص كزمن يومى للعمل كلما أزداد نجاحك.

تحتاج أيضا ألى الأصرار على النجاح و الألتزام بكل ما سبق شرحه لك من موضوعات فى هذا الكتاب و ما يستتبعه من تطبيقات.



حتى يومنا هذا، يعتبر العمل فى الفضاء الألكترونى هو الفرصة الوحيدة المتاحة للشخص ذو الأمكانيات العادية ليحقق الثراء بل و أيضا ليحقق مستوى الثراء الذى يريده طبقا لما يستطيع بذله من جهود.

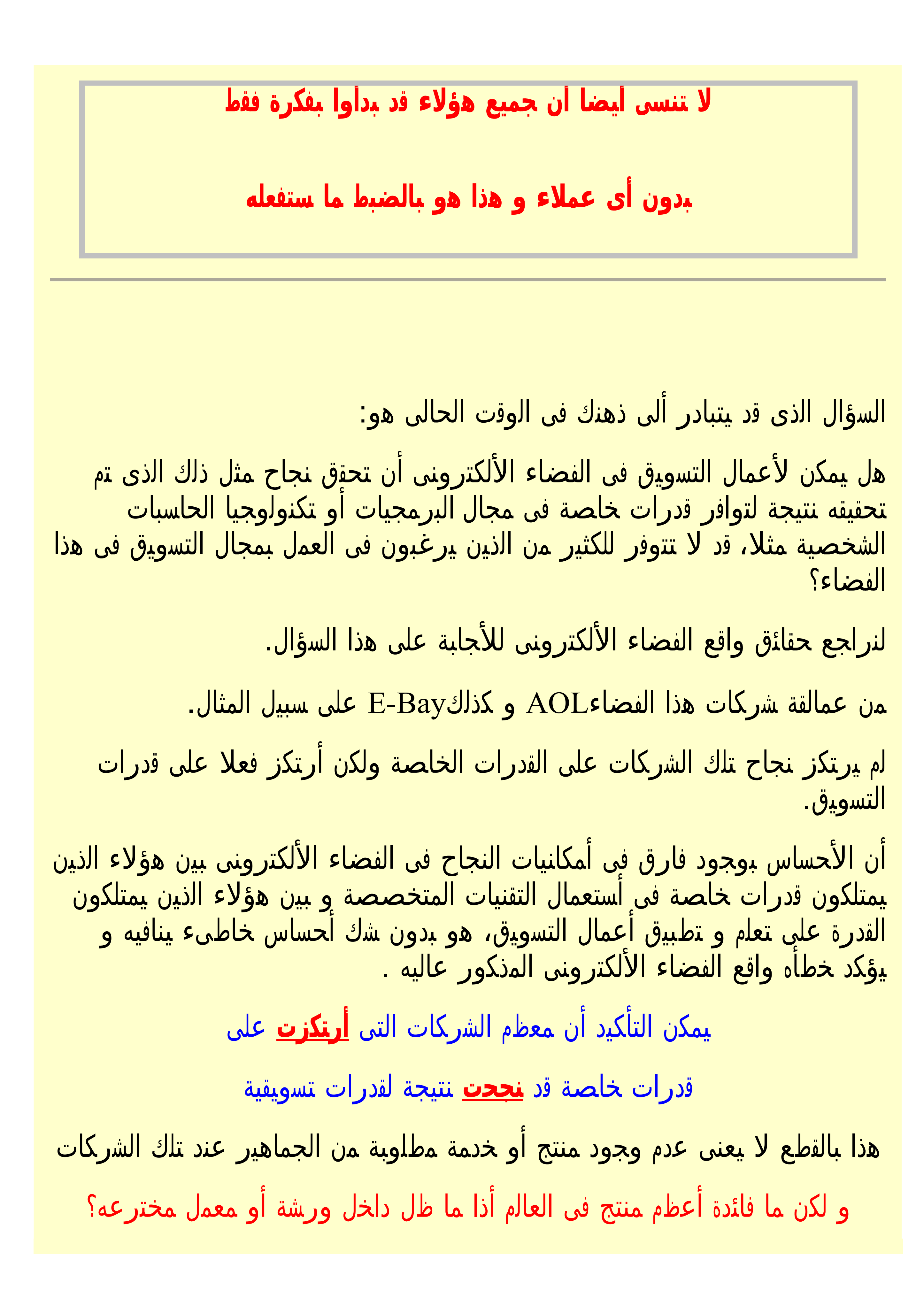
ربما تشك أو تحس بتواجد مثل تلك الفرص و لكنك لا تستطيع أو ربما لا تريد الأقرار بذلك

لننظر معا ألى الوقائع و الحقائق الموجودة فى هذا العالم الغريب

أن التواجد المستمر الذى لا يمكن أنكاره و النجاحات الهائلة لأعداد كبيرة جدا من الشركات العملاقة التى لا يمكن حصرهاNetScape,Yahoo,AOL,…etc فى تحقيق ثروات كبيرة جدا من خلال العمل فى الفضاء الألكترونى يمثل الدليل الحى الحقيقى الذى لا يمكن تجاهله على أمكانية التحول من الفقر ألى الثراء الفاحش.

استبعد كثيرا أن تكون على علم بأن أغنى رجل فى العالم بيل جايتس مالك شركة مايكروسوفت العملاقة ظل يبحث فى بداية حياته العملية لسنوات متعددة عن جهة توافق على تمويله بمبلغ قدره عشرة ألآف دولار لتطوير و تسويق مشروعه الجبار الذى عرف فيما بعد تحت أسم النوافذWindows

تذكر دائما الحقيقة البسيطة المتمثلة فى أن جميع من نجح فى عالم الفضاء الألكترونى قد بدأوا مشوار النجاح من نفس هذا المكان الذى تبدأ منه الآن



لا تنسى أيضا أن جميع هؤلاء قد بدأوا بفكرة فقط

بدون أى عملاء و هذا هو بالضبط ما ستفعله

السؤال الذى قد يتبادر ألى ذهنك فى الوقت الحالى هو:

هل يمكن لأعمال التسويق فى الفضاء الألكترونى أن تحقق نجاح مثل ذلك الذى تم تحقيقه نتيجة لتوافر قدرات خاصة فى مجال البرمجيات أو تكنولوجيا الحاسبات الشخصية مثلا، قد لا تتوفر للكثير من الذين يرغبون فى العمل بمجال التسويق فى هذا الفضاء؟

لنراجع حقائق واقع الفضاء الألكترونى للأجابة على هذا السؤال.

من عمالقة شركات هذا الفضاءAOL و كذلكE-Bay على سبيل المثال.

لم يرتكز نجاح تلك الشركات على القدرات الخاصة ولكن أرتكز فعلا على قدرات التسويق.

أن الأحساس بوجود فارق فى أمكانيات النجاح فى الفضاء الألكترونى بين هؤلاء الذين يمتلكون قدرات خاصة فى أستعمال التقنيات المتخصصة و بين هؤلاء الذين يمتلكون القدرة على تعلم و تطبيق أعمال التسويق، هو بدون شك أحساس خاطىء ينافيه و يؤكد خطأه واقع الفضاء الألكترونى المذكور عاليه .

يمكن التأكيد أن معظم الشركات التى **أرتكزت** على

قدرات خاصة قد **نجحت** نتيجة لقدرات تسويقية

هذا بالقطع لا يعنى عدم وجود منتج أو خدمة مطلوبة من الجماهير عند تلك الشركات

و لكن ما فائدة أعظم منتج فى العالم أذا ما ظل داخل ورشة أو معمل مخترعه؟

<u>تقول مقولة معروفة</u>

معظم الأسباب الرئيسية لنجاح أى عمل من الأعمال تكون نتيجه

للجهد والطاقة المبذولين فيه و ليس نتيجة لذكاء و فطنة صاحبه،

<u>و هذا يفسر لنا تواجد كثير من زعماء العالم على هذا القدر من الغباء!</u>

لندرس و نحلل الآن حالات بعض الشركات و الأفراد الذين كونوا ثروات نتيجة لأنشتطهم التسويقية فى الفضاء الألكترونى.

لنتناقش معا ببعض الأسهاب فى تلك الحالات لنتمكن من أن نكون أكثرا قربا و معرفة و ألفة بهذا العالم الجديد و ايضا لمحاولة التعرف على كيفية قيام تلك الشركات و هؤلاء الأفراد بتحقيق ذلك من خلال التحليلات المناسبة التى سنقوم بها.

ربما تعرف متصفح الأنترنت"Browser" المسمى"Navigator" و الذى ظهر فى منتصف التسعينات و كان المتصفح الأكثر أستعمالا و شيوعا فى تلك الفترة من الزمن.

قامت شركة"NetScape" بالسماح لمستخدمى الأنترنت بأستخدام هذا المتصفح مجانا فى أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم، وعلى الرغم من ذلك و بعد عامين من أطلاقه أظهرت ميزانية الشركة عن عام١٩٦٦ أعتماد أرباح صافية قدرها ٣٤٦مليون دولار!!!!!

كيف تمكنتNetscape من تنفيذ ذلك، منتج مجانى و أرباح ٣٤٦مليون دولار؟؟؟؟

سنعود لشرح ذلك بعد دقيقة واحدة.

من المثير للملاحظة فى صدد عالم الفضاء الألكترونى، قيام بيل جيتس فى عام١٩٩٥ بالأعلان عن تعديل مسار شركة مايكروسوفت و تخصيص أعتمادات مالية هائلة لأنتاج متصفح للأنترنت خاص بشركة مايكروسوفت.

أعلن بيل جيتس فى تاريخه أن هذا المتصفح و أسمهExplorer سيكون مجانى

أيضا!!!!!

الملياردير بيل جيتس ينفق المليارات من الدولارات لمنتج مجانى!!!!!

تأكد يا صديقى أن بيل جيتس برؤيته و بصيرته الثاقبة قد أستطاع أن يستشف الثروات الغير محدودة الموجودة فى الفضاء الألكترونى و ألا ما كان سينفق تلك المليارات بل و يقوم بتعديل مسار العملاق مايكروسوفت بهدف أنتاج منتج مجانى لمستعملى و متصفحى هذا المجهول.

بعد فترة زمنية من أطلاقه أصبح"Explorer" هو المتصفح الأكثر أنتشارا فى العالم و جنى بيل جيتس نتيجة لذلك عديد من المليارات التى وضعته على رأس قائمة أغنى أغنياء العالم.

أظهرت تقارير عام٢٠٠٠ أن حوالى٨٠% من متصفحى الأنترنت يستعملون المتصفح المسمىInternetExplorer الخاص بشركة مايكروسوفت.

تمثل المتصفحات"Browsers" لمتصفحى الأنترنت"Surfers" سيارة يقودها المتصفح عبر طرق و دروب هذا الفضاء الألكترونى حتى يصل ألى مكان المعلومة التى يريد الحصول عليها.

هذا هو السر الأول لشبكة الأنترنت

أنها المعلومات التى نبحث عنها جميعا لمساعدتنا فى أعمالنا اليومية و ايضا فى أعمالنا التجارية

تلك المعلومات مخزنة و موجودة فى ملايين المواقع"Web-Sites" على شبكة الأنترنت و يمكن الوصول ألى كل منها على حدة، بواسطة المتصفحات عن طريق كتابة أسمها بطريقة و أسلوب معين مثل عنوان موقع شركة مايكروسوفت/http://www.msn.com

تحققت رؤيا بيل جيتس الثاقبة لمستقبل هذا العالم المجهول و ظهر فى الأفق مجالات جديدة متعددة ليست محددة باى حدود تنتظر الرواد المبدعين للبدء فى استغلالها و تطويعها لخدمة مصالحهم و نجاحهم الشخصى.

عدد الموجود منها لخدمة اللغة العربية محدود جدا مما يتيح لك يا عزيزى فرص لا

نهائية للنجاح و بالتالى مساعدتى شخصيا على تحقيق بعض أحلامى السابق التنويه عنها.

- ظهرت ماكينات البحث عن مكان المعلومات"Search Machines" فى شبكة الأنترنت و الأمثلة على الناجحين منها كثيرة جدا مثل"Yahoo,Lycos," وغيرهم كثيرون.
- ظهرت خدمات الأنشاء و يقصد بها أنشاء المواقع على شبكة الأنترنت و ما أستتبع ذلك من خدمات مساعدة مثل البرمجيات المتخصصةHTML,JavaScript,CGI,PERL و كذلك ظهرت الحاجة ألىالرسومات البيانية و الصور و غيرها الكثير مما يطلق عليه فى العالم الحقيقى الصناعات التكميلية.
- ظهر ايضا مجال جديد للعمل متمثلا فى الأحتياج ألى تلك الحاسبات الجبارة التى تستعمل فى أستضافة مواقع الشبكةWebHostingServices على مدار الأربع و عشرون ساعة طوال أيام العام كله.
- ظهرت شركات ذات تخصصات لم تكن معروفة سابقا مثل تلك التى تعطيك الفرصة لتحصيل أموالك فورا بمجرد قيام فرد بشراء منتجك أو خدماتك المعروضة"ClickBank,PayPal,E-Gold" و غيرهم

كثيرون.

- شركات أخرى ظهرت تعطى لك بيانات أحصائية عن عدد الأفراد الذين زاروا موقعك و الموقع الذى جائوا منه أيضا و غير ذلك مما لا يعد و لا يحصى من خدمات و منتجات.
- ظهرت شركات متخصصة فى اعمال التسويق فى الفضاء الألكترونى و شركات أخرى للتعليم و التدريب بل و فى بعض الأحيان للحصول على شهادات دراسية.

يلاحظ أن معظم تلك الشركات و خاصة تلك التى تقدم خدمات، تقوم بتقديم جزئية من خدماتها مجانا بغرض تجربة تلك الخدمة و الشعور بمدى الأستفادة منها و بالتالى سداد سعرها للحصول عليها كاملة بعد ذلك.

بذلك أصبح نموذجNetScape فى كلمة مجاناFREE نمطا مكررا يتبعه معظم العاملين على شبكة الأنترنت و يعتبر ذلك هو السر الثانى من أسرار تلك الشبكة.

ألا توافقنى الرأى أنه فعلا عالم جديد غريب.

هل يمكنك فى عالمنا الحقيقى الحصول مجانا على منتج أو خدمة كل يوم و طوال العام و مدى الحياة بل و أيضا فى أى وقت تراه مناسبا سواء كان ذلك فجرا، ظهرا أو مساءا؟؟

أن التمكن من تطبيق هذا المبدأ فى هذا العالم الجديد ينبع من أن التكلفة الفعلية لهذا المنتج أو لتلك الخدمة لا يتعدى سوى ساعات أختراعها و أعدادها أو تجهيزها للراغبين فيها و بعد ذلك لا توجد تقريبا أى تكاليف أخرى.

أن المفتاح الرئيسى للنجاح فى هذا العالم الجديد يكمن فى أجتذاب أكبر عدد ممكن ألى تصفح صفحات الموقع الخاص بك خلال عملية بحثهم عن منتج أوخدمة أو معلومة

يرغبون فى الحصول عليها على أن تكون قادرا على أعطائهم ذلك مجانا و بدون تكلفة تتحملها أنت

أن عدد المتصفحين لموقعك هو ما يطلق عليه بالأنجليزيةTraffic أما باللغة العربية فأعتقد أنه من الممكن تسميته بأسم "المرور أو المشاهدات".

بالقطع كلما أزداد المرور فى موقعك كلما كان هذا دلالة على أن موقعك يحتوى على ما يمثل حاجة أساسية أو متطلب خاص يبحث عنه متصفحى الأنترنت.

و لكن ما الذى يمكنك أن تربحه من زيادة هذا المرور فى موقعك؟

الأساس فى هذا الموضوع أن يكون داخل موقعك منتج رئيسى تربح منه بشرط ان يكون هذا المنتج متجانس و مكمل و مرتبط بصورة وثيقة مع منتج ثانوى مجانى يجلب المرور الى موقعك.

نظرية الأحتمالات و التجارب الفعلية فى عالم الفضاء الألكترونى تؤكد أن أزدياد المرور على موقعك يؤدى ألى عرض منتجك الرئيسى على عدد أكثر من المتصفحين المهتمين به مما قد ينتج عنه أحتمالات أكبر لشراء هذا المنتج بواسطة هؤلاء.

نظرا لأرتباط شرح عبارة المنتج الرئيسى بكيفية تحقيقNetScape لتلك الأرباح الهائلة بواسطة منتج مجانى لنعود ألى تفاصيل شرح هذا الموضوع.

أن الصفحة الرئيسيةHome Page لبرنامج المتصفحNetScape Navigator كانت هى بالطبع الصفحة الأولى الموجودة فى موقع الشركةhttp://www.netscape.com

كان متوسط المرور خلال عام١٩٩٦ فى هذا الموقع يقدر بحوالى ١٥٠مليون متصفح يوميا!

المنتج الرئيسى لشركةNetScape كان برمجيات الشبكات الداخليةIntranet لمن يطلب ذلك.

كانت كل التوقعات تشير ألى أن تلك البرمجيات المتخصصة ستحقق مبيعات قدرها ١٠بليون دولار فى نفس هذا العام، و نظرا لعدم تواجد منافسة كبيرة فى هذا الوقت فأن معظم الشركات العاملة فى العالم الحقيقى تعاقدات مع شركةNetScape لتنفيذ الشبكات الداخلية الخاصة و المطلوبة لأعمالها.

أضافة لذلك و كمنتج أضافى ثان طبقت شركةNetScape نظام يدعىCostPerClick بنيت نظريته على أساس أن يقوم صاحب اى أعلان منشور فى موقع الشركة بسداد مبلغ معين زهيد مقابل كل متصفح ينتقل ألى موقعه لمعرفة تفاصيل أو مواصفات أكثر عن المنتج المعلن عنه و ذلك من خلال النقرClick على الأعلان المنشور لصاحب موقع المنتج المعلن عنه فى موقع شركةNetScape فى صفحتها الرئيسية.

أذا أستطاع موقعك على الأنترنت أن يحقق معدل مرور يتراوح بين ٢٥ألى٥٠مليون مشاهدة يوميا فأنا على ثقة بأنك لن يكون لديك أى وقت لحساب أجمالى الشيكات التى ستقوم بتحصيلها نتيجة لذلك.

هذا صعب للغاية، و لا اعتقد أنه من الممكن تحقيقه للشخص ذو الأمكانيات العادية ألا عن طريق أبتكار لمنتج أو خدمة عبقرية يحتاجها معظم بنى البشر و بشرط أن تكون فى حدود قدراتهم المادية.

يتبقى بعد ذلك أيضا تعريف الجماهير بتواجد هذا المنتج (التسويق).

لنعود الآن ألى أرض الواقع و لنبتعد عن الأحلام و الخيالات و التمنيات.

فى العالم الحقيقى أذا ما أستطاعت شركة تحمل الأعباء المالية الهائلة الناتجة من التوزيع المجانى لمنتج مطلوب لدى الجماهير فمن المؤكد أنه سينتج من جراء هذا أرباح هائلة بطريق غير مباشر عن طريق المنتج الرئيسى للشركة مثلما سبق شرحه.

من افضل من طبق تلك النظرية شركةAmericaOnLine المعروفة بأسمAOL.

تركز منتج الشركة الرئيسى فى تنفيذ خدمة توصيلك من منزلك ألى الأنترنت مقابل

أشتراك شهرى تقوم بسداده.

عرف هذا النشاط بأسمInternetServiceProvider و تم أختصار الأسم لاحقا ألى ما أصبح معروفا بمسمىISP.

لتسويق هذا المنتج قامت شركةAOL بتبنى نظام التسويق المباشر عن طريق تخصيص بضعة ملايين من الدولارات لأستخدام البريد العادى المباشر ذو طابع البريد لتوصيل الأقراص المضغوطة أو الأقراص المدمجة التى يتم تحميلها أو تنصيبهاSetUp أتوماتيكيا فى الحاسب الشخصى للتمكن من التوصيل ألى شبكة الأنترنت.

يتم كل ذلك بدون أى مقابل من المتلقى للخطاب و محتوياته.

كانت الفكرة كلها تقوم على اساس تحفيز جموع البشر لسداد الأشتراكات الشهرية بواسطة تسهيل عملية تنصيب البرنامج الخاص بذلك.

فى تلك الفترة كانت أعمال تنصيب البرامج، تعتبر من العمليات الصعبة نسبيا.

فى عام١٩٩٦ على قدر ما أتذكر قدرت أيرادات شركةAOL بمبلغ ٢٦٠٠مليون$!

قامت شركةAOL بتصميم برنامجها كله بنظام يعمل على تنفيذ كل المتطلبات المحددة له (أعمال المبيعات و تحصيل أشتراكات العملاء مع أتمام العمليات المحاسبية و الرقابية أضافة ألى تنفيذ أعمال الدعاية و التسويق) بطريقة أتوماتيكية و شبه بدون تدخل العامل البشرى.

أثبتت الدراسات أن تلك الأتوماتيكية فى الأداء كانت من الأسباب الرئيسية لنجاحAOL بتلك الصورة.

لاحقا بفترة بسيطة ، تمكنت شركةAOL من شراء العملاقةNetScape هل يمكنك تخيل ذلك؟

ما الذى استفدته يا صديقى من كل ذلك و ما الذى ينقصك لبدء رحلتك لتحقيق ثروة و

النجاح فى الفضاء الآلكترونى لهذا العالم الجديد؟

- تعرفت على الثروات التى يمكن أن تحققها نتيجة الفرص المتعددة المتاحة بشرط أن تجد الوسيلة التى تستطيع بها أن توصل منتج مجانى ذو قيمة عالية و فعلية على أن يلبى هذا المنتج بعض الأحتياجات الأساسية للجماهير الموجودة فى هذا العالم الجديد.
- تعرفت ايضا على أهمية البريد المباشر و ما يمكن أن يحققه من نجاح سريع.
- تعرفت على أن المعلومات هى ما تبحث عنه جماهير هذا العالم الجديد.
- تعرفت على أهمية تواجد المجانية و القيمة فيما تقدمه و كيفية أستغلال ذلك بصورة غير مباشرة.

أذن ما الذى ينقصك يا صديقى ؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

أولا : ينقصك المنتج المناسب الذى تستطيع بدء العمل به

ولكن ألا تتذكر انه فيما سبق من مناقشة ، تم ذكر أن المعلومات تعتبر المنتج المناسب و الشبه مثالى للفضاء الألكترونى نظرا لطبيعة و أنظمة العمل فى هذا العالم الجديد.

لا تتعجل بالقفز ألى أتخاذ قرار بصدد المنتج فسنشرح ذلك بأسهاب لاحقا.

ثانيا : ينقصك التحول ألى الأتوماتيكية فى تشغيل النظام كله

كل شىء يريده العميل لابد أن يكون موجودا فى الموقع الخاص بك (أتوماتيكية فى سداد السعر ، أتوماتيكية فى تسليم المنتج،....ألخ) على أن يتم كل شىء بدون أى تدخل يدوى منك.

لابد أن تعلم أن الوصول ألى هذا يتطلب مجهود كبير لا مناص عنه

قال مايكل أنجلو "لو علمت المجهود الهائل الذى بذلته فى عملى، لما قلت عنى أننى عبقرى"

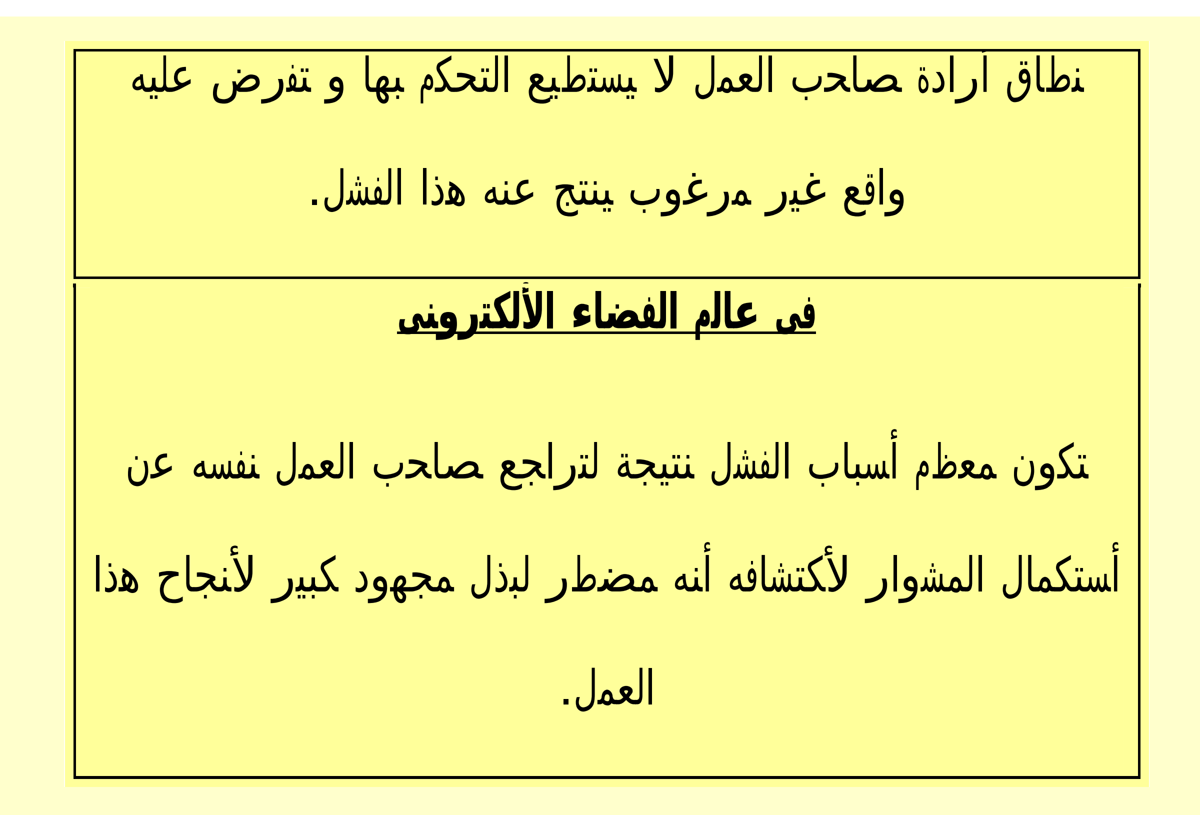
كما هو معروف فأن نسبة نجاح الأعمال فى العالم الحقيقى يكون فى حدود ٥%.

كذلك هو الحال فى عالم الفضاء الألكترونى، نسبة نجاح الأعمال فى حدود ٥% أيضا.

و لكن الفارق الكبير بين العالمين الذى لابد أن تتنبه ألية هو أسباب عدم النجاح

في عالم الأعمال الحقيقى

فى كثير من الأحيان تكون أسباب الفشل نتيجة لأسباب خارجة عن



نطاق أرادة صاحب العمل لا يستطيع التحكم بها و تفرض عليه

واقع غير مرغوب ينتج عنه هذا الفشل.

فى عالم الفضاء الألكترونى

تكون معظم أسباب الفشل نتيجة لتراجع صاحب العمل نفسه عن

أستكمال المشوار لأكتشافه أنه مضطر لبذل مجهود كبير لأنجاح هذا

العمل.

أنا عن نفسى لا أصنف ذلك على أنه فشل

لا يمكنك أن تفشل بدون أن تخوض التجربة

أن ما سبق ذكره لا يمثل فشل نوع العمل نفسه

و لكنه يعكس

طبيعة و شخصية صاحب العمل الفاشلة

لا يوجد نجاح بدون مجهود فى أى

مجال من مجالات الحياة التى نعيشها فى عصرنا هذا

شروط و عناصر المنتج المثالى

الشرط القائم حاليا لهذا المنتج المثالى هو، أن تكون جميع المواد الخام الأزمة لتصنيعه عبارة عن أرقام مكونة من الأرقام واحد و صفر فقطBinaryNumbers و هى الأرقام التى يمكن لأجهزة الحاسبات الألكترونية قرائتها و تخزينها على جزء من القرص الصلبHardDisk الخاص بها.

أعتقد أن هذا الشرط يمثل التحديد الوحيد لأمكانيات الأنترنت الهائلة، و لكنى على ثقة بأنه فى المستقبل القريب سيتلاشى هذا التحديد بصورة ما عن طريق التتطور التكنولوجى الرهيب السريع الأيقاع الذى نلاحظه فى كل ساعة بل فى كل دقيقة من دقائق اليوم كله فى جميع مجالات شبكة الأنترنت.

الأمثلة الموجودة حاليا لتلك المنتجات تشمل الكتب الألكترونيةE-Books و الألعابGames و البرمجياتSoftware و الأفلامMovies و المقطوعات الموسيقيةMusic و الأعمال الفنيةArtWorks......ألخ

المنتج المثالى لابد له من عناصر للنجاح.

توجد عدة كتب منشورة فى الأنترنت عن تلك العناصر و لكن لا أريد أن أطيل عليك بالأسهاب فى تفاصيل ذلك حيث أننى واثق تماما فى أنك قادر على فهم ما يعنيه ماخص تلك العناصر نتيجة لما قرائته حتى الآن.

يمكن تلخيص عناصر نجاح المنتج فيما يلى:

- يقوم هذا المنتج بحل مشكلة قائمة حاليا و ليس بالوقاية من مشكلة قد

تحدث مستقبلا.

- تهم تلك المشكلة معظم الجماهير و تسيطر على تفكيرهم لمحاولة حلها.
- يقدم المنتج حل سريع نسبيا للمشكلة خلال نفس الوقت التى تسيطر فيه على تفكير الجماهير.
- تكون طريقة أستعمال هذا المنتج سهلة و بسيطة بحيث يستطيع معظم الناس تطبيق أستخداماته.

تحفظ بعض الشىء فى النتائج المتوقع الحصول عليها بواسطة المنتج الخاص بك، و لكن أحذر من المبالغة أو الأنتقاص الشديد من مقدرات منتجك على تحقيق تلك النتائج.

أن الجماهير التى تتعامل معها فى هذا العالم على قدر عال من الثقافة و المعرفة أضافة ألى القدرة على التمييز بين ما هو غير واقعى و ما يعتبر قريبا من الحقيقة.

لنأخذ البرنامج الذى أعرضه عليك كمثال لهذا الموضوع

عندما بدأت فى قراءة هذا الكتاب ربما شككت بعض الأمر فيما عرضته من أمكانك تحقيق ربح قدره٢٠٠٠$ خلال فترة مقدره بحوالى ١٨٠يوم بالعمل لمدة ساعتين يوميا

لكن أذا كنت قد عرضت عليك أننى سأجعلك تربح خمسة ألآف دولار منذ ثانى يوم تبدأ العمل به فمن المؤكد أنك لن تصدقنى بأى

حال من الأحوال، و كذلك الأمر أذا كنت قد عرضت عليك أننى

سأجعلك تربح مليون دولار خلال عام واحد.

أن ما عرض عليك فى هذا البرنامج من أهداف، مقبول نسبيا على الأقل من ناحية المنطق و التفكير و الواقع الذى نعيشه و بناء عليه نتج هذا الشك لديك

هذا الشك هو الذى جعلنى أدخل بك ألى تفاصيل الأمثلة السابق ذكرها و نظم الأعمال فى هذا العالم لأثبت لك أن تحقيق ثروات هائلة فى هذا العالم ممكنة أذا توافرت لك الأدوات و المعرفة و المعلومات اللازمة لتحقيق ذلك.

أعتقد أننى يجب أن أوجه نظرك ألى بعض النقاط التى يمكن أن تلخص لك ما يمكن الأستفادة به خلال مناقشتنا فيما سبق لبعض قصص عمالقة شبكة الأنترنت.

نتيجة لأعمال التسويق و الدعاية الجيدة و الأتوماتيكية فى الأداء و على الرغم من تواجد ألآف من الشركات المنافسة التى تقدم نفس الخدمات بمستوى لا يقل بل و ربما يكون أفضل من المستوى الذى تقدمه به شركةAOL فأن تلك الشركة أستطاعت تحقيق أيرادات سنوية قدرها ٢,٥بليون$ تقريبا!

على الرغم من نجاح شركةNetScape فى زيادة أرباحها من أرباح منعدمة ألى ربح صافى قدره ٣٤٦مليون دولار تقريبا خلال عامين فأن التسويق و الدعاية الجيدة أضافة ألى جودة المنتج المقدم من مايكروسوفت قد نتج عنه نقص حجم سوقNetScape من٨٠% ألى حوالى١٣% خلال فترة خمس أعوام تقريبا مما أضطر ملاك الشركة ألى بيعها بعد ذلك!

أن قدرة المليونير بيل جيتس على التعرف على الفرصة المتاحة أمامه و مبادرته ألى العمل على أنتهاز تلك الفرصة نتج عنه أنه أصبح أغنى رجل فى العالم بدلا من مليونير فقط!

كذلك أؤكد لك أن هذا البرنامج الخاص بى الذى أعرضه عليك لا توجد له حدود معينة و أن الآفاق كلها مفتوحة أمامه و أن ما سبق تحديده من أهداف تعتبر أهداف متحفظة و متواضعة جدا يمكنك تحقيقها، بل و تحقيق أعلى منها بكثير جدا ببساطة شديدة و مجهود ليس شاقا، بشرط تواجد الأصرار على النجاح بداخلك.

كيف تجد هذا المنتج الثالى

أنت الآن تعلم كل ما ينبغى معرفته عن هذا المنتج المثالى.

أذا كان هذا المنتج من صنعك أنت ، فلديك الجواد الرابح للسباق.

تأكد من أن منتجك سهل الأستعمال بالنسبة للشخص العادى و أن منتجك يحل بسرعة مناسبة مشكلة قائمة تهتم معظم الجماهير بأيجاد حلول لها أى تأكد ان منتجك يحتوى على عناصر النجاح.

عليك بأتخاذ قرار المبادرة فى أسرع وقت.

أذا كان هذا المنتج من صنعك أنت فلا حاجة بك أن تقراء الجزء التالى و أذهب مباشرة ألى الجزء الذى يليه.

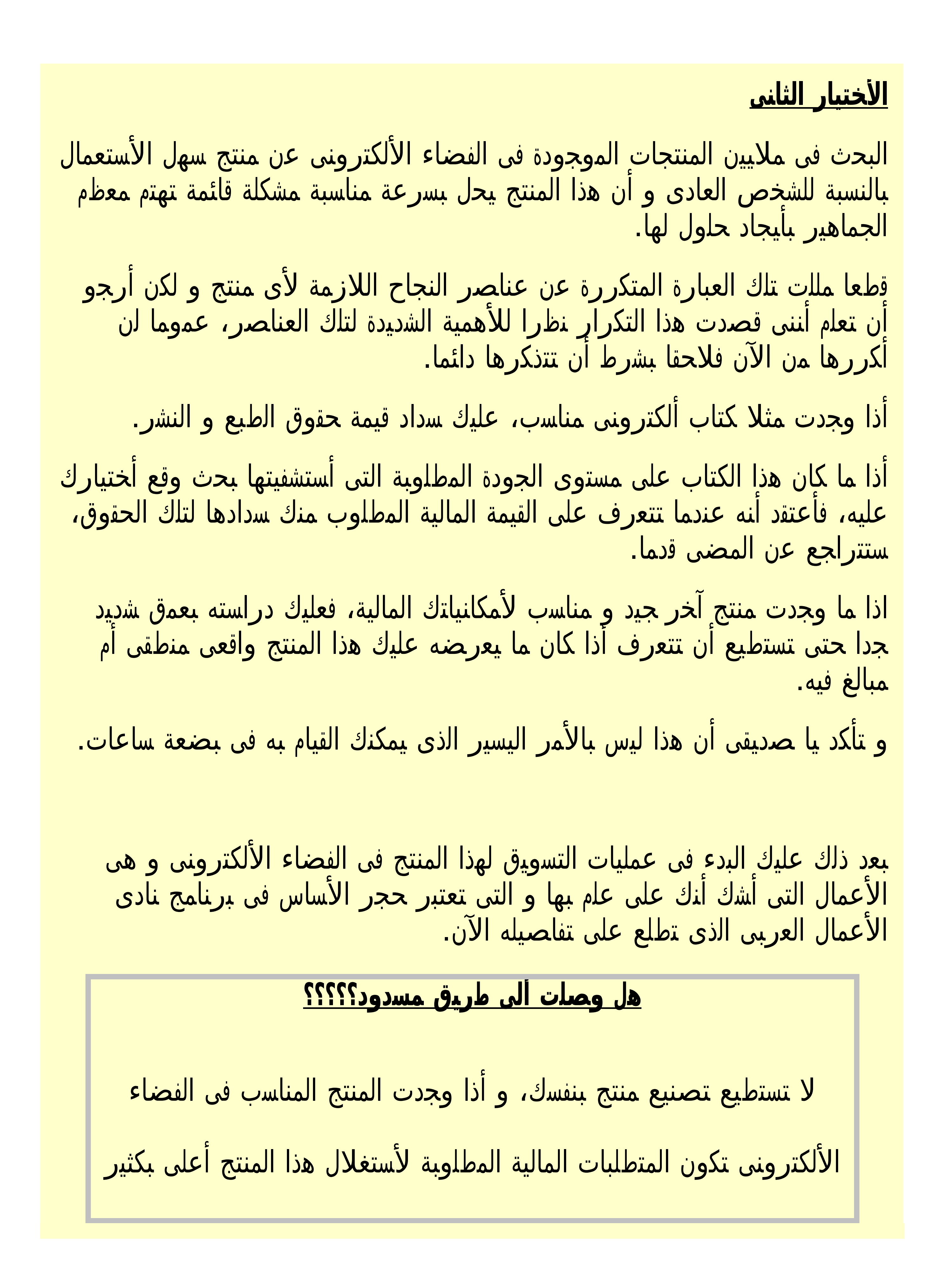
أم أذا لم يكن لديك فى الوقت الحالى منتج من صنعك فأمامك أختياران:

الأختيار الأول

أذا ما كانت لديك قدرات التأليف فهذا رائع، يمكنك البدء فورا فى تجهيز منتجك مع مراعاة أن يكون منتجك سهل الأستعمال بالنسبة للشخص العادى و أن منتجك يحل بسرعة مناسبة مشكلة قائمة تهتم معظم الجماهير بأيجاد حلول لها بشرط أن تكون النظريات الواردة فيه قد سبق أختبارها و تجربتها و نجاحها و الا فعليك باللجوء ألى أبحاث التسويق و ما يستتبعها من مصروفات و وقت غير قليل لأثبات صحة تلك النظريات.

و لكن أذا لم تكن تمتلك قدرات التأليف ، فيمكنك اللجوء ألى أحد المحترفين فى هذا المجال و سداد أتعابه المطلوبة لتنفيذ طلباتك.

أعتقد أن بعد معرفة قيمة تلك الأتعاب ستفضل اللجوء ألى الأختيار الثانى.



<u>الأختيار الثانى</u>

البحث فى ملايين المنتجات الموجودة فى الفضاء الألكترونى عن منتج سهل الأستعمال بالنسبة للشخص العادى و أن هذا المنتج يحل بسرعة مناسبة مشكلة قائمة تهتم معظم الجماهير بأيجاد حلول لها.

قطعا مللت تلك العبارة المتكررة عن عناصر النجاح اللازمة لأى منتج و لكن أرجو أن تعلم أننى قصدت هذا التكرار نظرا للأهمية الشديدة لتلك العناصر، عموما لن أكررها من الآن فلاحقا بشرط أن تتذكرها دائما.

أذا وجدت مثلا كتاب ألكترونى مناسب، عليك سداد قيمة حقوق الطبع و النشر.

أذا ما كان هذا الكتاب على مستوى الجودة المطلوبة التى أستشفيتها بحث وقع أختيارك عليه، فأعتقد أنه عندما تتعرف على القيمة المالية المطلوب منك سدادها لتلك الحقوق، ستتراجع عن المضى قدما.

اذا ما وجدت منتج آخر جيد و مناسب لأمكانياتك المالية، فعليك دراسته بعمق شديد جدا حتى تستطيع أن تتعرف أذا كان ما يعرضه عليك هذا المنتج واقعى منطقى أم مبالغ فيه.

و تأكد يا صديقى أن هذا ليس بالأمر اليسير الذى يمكنك القيام به فى بضعة ساعات.

بعد ذلك عليك البدء فى عمليات التسويق لهذا المنتج فى الفضاء الألكترونى و هى الأعمال التى أشك أنك على علم بها و التى تعتبر حجر الأساس فى برنامج نادى الأعمال العربى الذى تطلع على تفاصيله الآن.

<u>هل وصلت ألى طريق مسدود؟؟؟؟؟</u>

لا تستطيع تصنيع منتج بنفسك، و أذا وجدت المنتج المناسب فى الفضاء

الألكترونى تكون المتطلبات المالية المطلوبة لأستغلال هذا المنتج أعلى بكثير

من ما حددته من قيمة لتجربة الأستثمار و العمل فى هذا العالم الجديد فى الفضاء الألكترونى، و حتى لو وجد هذا المنتج فى نطاق الحدود المالية التى قررتها فأنت لا تعلم شيئا عن الطرق التى تستطيع من خلالها أستعمال هذا المنتج لتحقيق أرباح لنفسك
لا لم تصل بعد ألى نهاية العالم أمامك حلول يمكنك اللجوء أليها و لكن قبل الدخول فى شرح تفاصيل ذلك، لنتعرف على بعض الأحتياجات الأساسية التى ستحتاج أليها لتحقيق بعض الأرباح من المنتج الذى حددته سواء كان هذا المنتج من تصنيعك أنت أو منتج لآخرين أستشفيت فى مقوماته فرصة سانحة لكى تستغلها

الأحتياجات الأساسية للمنتج المناسب

١ - لابد من وجود مكان للعرض على الجمهور

أعنى بذلك ان يكون لديك موقع خاص بك على شبكة الأنترنت.

هذا ليس صعب على الأطلاق فتوجد الكثير من الشركات على الأنترنت تقوم بهذه الخدمةWebHosting مقابل أشتراكات تتراوح قيمتها بين١٠$ ألى١٠٠$ تقريبا شهريا طبقا لطبيعة و مميزات الخدمة المقدمة و تلك يجب أن تدرسها جميعا و تكون على علم تام بها حتى تتمكن من تحديد أفضل تلك الشركات التى ستتعاقد معها.

بعد ذلك لابد من قيامك بتسجيل أسم موقعك التجارى على الآنترنت.

كثير من الشركات تقدم لك تلك الخدمةDomainNameRegistration مقابل أشتراك تتراوح قيمته بين٢٠$ الى١٥٠$ تقريبا سنويا.

٢- لابد من تصميم يافطة الأعلان الخاصة بهذا المكان

أقصد بذلك الصفحة الرئيسية لموقعكHomePage و تلك لابد ان تكون خلابة لافتة للأنظار.

أذا كنت تجيد لغات البرمجياتHTML,JAVA,CGI-Scripts,JAVAScripts ستتمكن من تنفيذ ذلك فى فترة بسيطة لا تتعدى بضعة أسابيع.

أما لو كنت لا تجيد تلك اللغات فيمكنك اللجوء ألى أحد المحترفين لتنفيذ هذا و سيكلفك هذا مبلغ يتراوح بين١٠٠$ ألى١٠٠٠$ لكل صفحة من أجمالى عدد الصفحات التى تريد أن يتكون منها موقعك.

لن تدفع تلك القيمة سوى مرة واحدة و لكن قد تحتاج لمثيلها لاحقا لتعديل بعض صفحات موقعك هذا.

٣- لابد من تجهيز خزانة لتحصيل ثمن البيع للجمهور

شكرا للتجارة الألكترونية، تتم تلك المعاملات البنكية بسهولة و بدون أى تدخل بشرى.

يمكنك قبول السداد بواسطة بطاقات الأئتمان الشخصية أضافة ألى الشيكات أيضا و ذلك عن طريق أنشاء حساب تجارىMerchantAccount طرف أحدى الشركات المتخصصة فى ذلك مقابل٥٠٠$ تقريبا تدفع مقدما قيمة أعمال تشغيل هذا النظام فى موقعك بالأضافة ألى١٥% فى المتوسط من أجمالى قيمة أى عملية بنكية تتلقى بها أو تحول بها الأموال و التىتستلزم أن تستعمل هذا النظام.

٤- لابد من حراسة و تأمين المكان الموجود به كميات من المنتج

بصورة مختلفة عن العالم الحقيقى من حيث المفهوم و المتطلبات و الأساليب المتبعة لابد من تأمين الموقع.

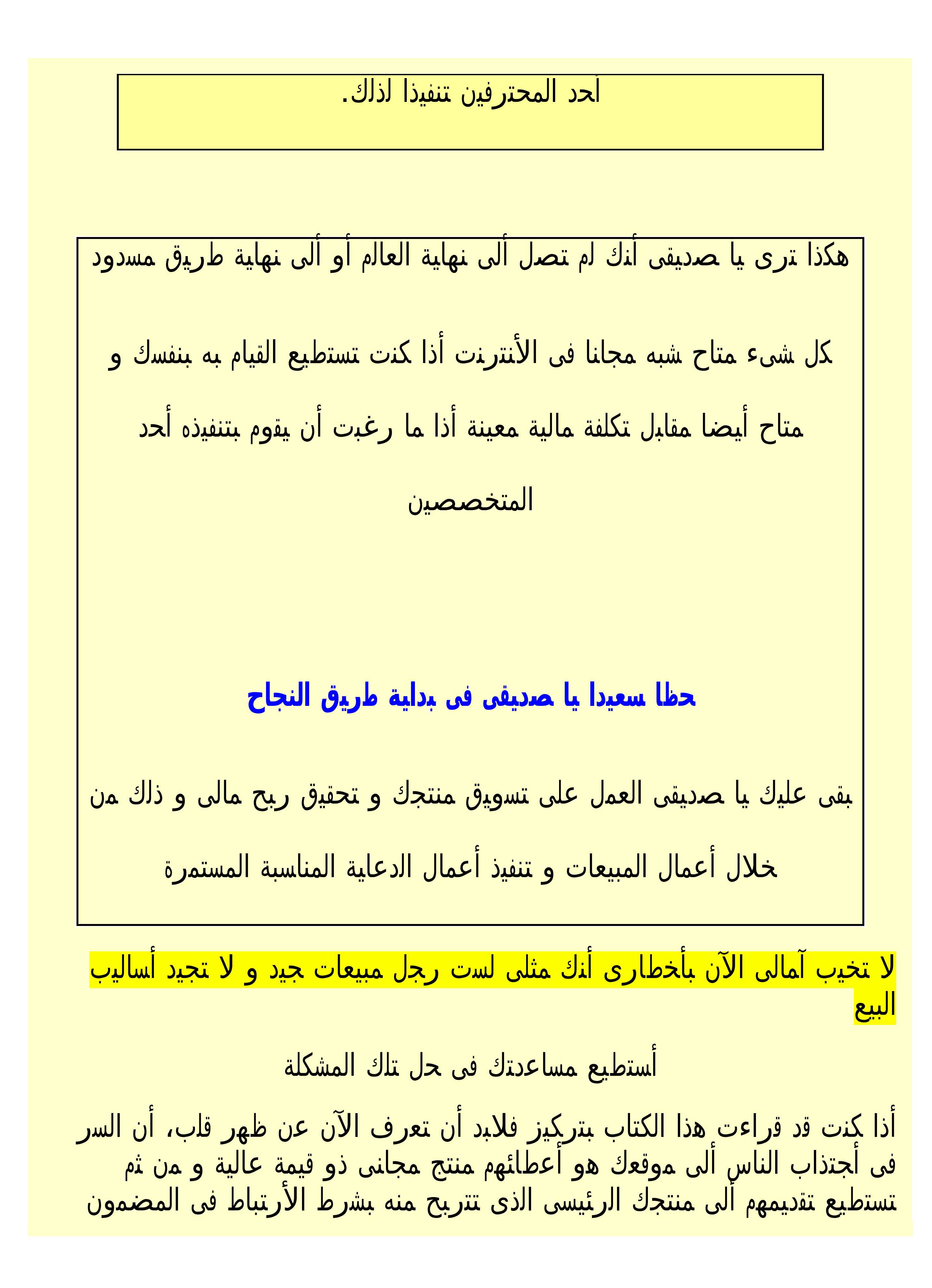
بدلا من الصورة التقليدية لشركة الحراسة، لابد فى عالم الفضاء الآلكترونى من التأكد من التأمين التام لعدة مواضيع شائكة منها على سبيل المثال لا الحصر تأمين عدم أستطاعة أى أنسان سواك أنت و عميلك الأطلاع على المعلومات الموجودة فى نماذج الشراء و غيرها من النماذج الموجودة فى موقعك نظرا لأحتواء هذه النماذج على معلومات تعتبر سرية مثل رقم كارت أئتمان مثلا أو أسم و عنوان العميل.....ألخ.

يطلق على هذا النظام للتأمين أسم الخط المؤمنSecureSocketLayer أو ما يسمى أختصاراSSL و هو شىء أساسى لابد لك من دراسته و معرفة تفاصيله و أيضا تطبيقاته.

مثال آخر على بعض تلك المواضيع الشائكة هو أن تتأكد أنك كمالك لموقع تتحصل على أموال من مصادرها الصحيحة المالكة لها و ليس مثلا بواسطة كارت أئتمان مسروق أو مزور أو ضائع من مالكه.

يطلق على هذا النظامAddressVerificationSystems و هو نظام التحقق من عنوان المصدر و هو نظام لابد لك من التعرف جيدا على تطبيقاته.

بالقطع ستجد فى الأنترنت كثير من المحترفين الذين يقومون بأداء ذلك و لكننى حقيقة لا أستطيع أن أخبرك أى أرقام حتى لو كانت تقريبية عن تكلفة ذلك لأننى فى بداية حياتى العملية و بمحض الصدفة التى نتجت من نقص الخبرة لدى، درست أحدى الدورات الدراسية متخصصة فى هذا الموضوع، بل لا أكذب عليك القول بأنه عندما حان الوقت لتنفيذ هذا النظام التأمينى فى أحدى المواقع الخاصة بى قررت تنفيذه بنفسى ربما لشدة خوفى من أن أحبط و بالتالى أتراجع عن أستكمال مشوارى عند أطلاعى على الأتعاب المطلوبة لأستئجار



أحد المحترفين تنفيذا لذاك.

هكذا ترى يا صديقى أنك لم تصل ألى نهاية العالم أو ألى نهاية طريق مسدود

كل شىء متاح شبه مجانا فى الأنترنت أذا كنت تستطيع القيام به بنفسك و

متاح أيضا مقابل تكلفة مالية معينة أذا ما رغبت أن يقوم بتنفيذه أحد

المتخصصين

حظا سعيدا يا صديقى فى بداية طريق النجاح

بقى عليك يا صديقى العمل على تسويق منتجك و تحقيق ربح مالى و ذلك من

خلال أعمال المبيعات و تنفيذ أعمال الدعاية المناسبة المستمرة

لا تخيب آمالى الآن بأخطارى أنك مثلى لست رجل مبيعات جيد و لا تجيد أساليب البيع

أستطيع مساعدتك فى حل تلك المشكلة

أذا كنت قد قراءت هذا الكتاب بتركيز فلابد أن تعرف الآن عن ظهر قلب، أن السر فى أجتذاب الناس ألى موقعك هو أعطائهم منتج مجانى ذو قيمة عالية و من ثم تستطيع تقديمهم ألى منتجك الرئيسى الذى تتربح منه بشرط الأرتباط فى المضمون

بين المنتج المجانى و منتجك الرئيسى.

أستطيع أن أجعلك تستعين بالألاف من مندوبى البيع الذين يعملوا بكفاءة عالية جدا بدون الأحتياج لأى مراقبة أو متابعة لنشاطهم، منفذين بصرامة و بمستوى عال جدا من الدقة و الأحتراف التعليمات و الأوامر الصادرة منك، على أن يقوموا بالعمل لصالحك طوال الأربع و العشرون ساعة يوميا و طوال العام بدون أجازات مرضية أو سنوية و بدون أى تغيب عن العمل بسبب أو بدون سبب بل و أضافة لذلك بدون أن يطلبوا منك زيادة فى المرتب أو زيادة فى عمولة المبيعات!

و لكن كيف تستطيع أن تجعل الجماهير تعلم بوجود هذا المنتج المجانى ذو القيمة العالية

أستطيع أن أساعدك فى حل تلك المشكلة ايضا

أستطيع أن أخطرك أنه توجد بوابات أو ما شابه ذلك لتسجيل معلومات عن الجماهير التى تدخل ألى الفضاء الألكترونى بحيث تستطيع أن تحصل منها على أسماء و عناوين بعض أفراد تلك الجماهير.

أستطيع أن أخطرك أيضا بتواجد العديد مما يشابه النادى أو المقهى أو الكافيه الذى تلتقى و تتجمع فيه جماهير الأنترنت سواء كانوا من متصفحى الأنترنت أو من مالكى مواقع الأنترنت منتجى منتج معين.

<table>
<tr><td>أذا ما كنت تتذكر أخبرتك سابقا، أنه فى المتوسط تصدر شهريا مليون صفحة جديدة تنشر فى الأنترنت

ألا تتفق معى أن الكثير من تلك المواقع الجديدة فى حاجة ألى خدمات تسويقية للمنتجات التى يصنعونها

تلك المواقع تمثل قطاع كبير من الجماهير الذى يجب أن تستهدفه</td></tr>
<tr><td>كذلك يعتبر الذين يتصفحون صفحات فضاء الأنترنت من خلال الحاسب الشخصى الموجود فى منازلهم قطاع آخر لا يستهان به و لابد من الوصول أليه و التخاطب معه

ألا تعتقد أن حالة الكثيرين منهم تماثل حالتك أنت شخصيا، قبل قراءة هذا</td></tr>
</table>

الكتاب و تعرفك على كل ما ورد به من معلومات

هؤلاء يسمعون الكثير عن مليونيرات الأنترنت و يتمنون فى قرارة أنفسهم أن يستطيعوا أن يحققوا ثروات مثلهم

أحيانا يحلمون و احيانا أخرى يتناقشون فيما بينهم البعض عن كيفية أيجاد الوسائل و الأدوات التى ربما تمكنهم من تحقيق مثل تلك الثروات من خلال الأنترنت

من خلال دراسات نادى الأعمال العربى

تتعرف على كيفية الأتصال بتلك الجماهير و توجيه الرسائل المناسبة لهم

تتعرف على الوسائل المتاحة لأستخدام مندوبى المبيعات السابق ذكرهم

تتدرب على توجيه مندوبى المبيعات ألى أماكن تواجد الجماهير و أعطائهم التعليمات و الرسائل المناسبة التى سيوجهونها لتلك الجماهير

تتعلم كيفية كتابة تلك الرسائل بأسلوب المحترفين

سواء كنت من مصنعى منتج معين أو متصفحى الأنترنت فأعتقد أنك توافقنى الرأى

على أن موضوع الفرص المتاحة من خلال تلك شبكة الأنترنت لربح بعض المال

موضوع يثير أهتمام الجميع و أن الجميع يرغبون فى معرفة أى معلومات أو برامج

قد تساعدهم على تحقيق ذلك

يفرض على تسلسل التفكير المنطقى أن أتوقع أنك توافقنى الرأى

أيضا أن المواضيع التى أثيرت فى هذا الكتاب قد أفادتك و أن ما ورد به من معلومات قد أثارت أهتمامك لدرجة أنك قد أستمريت فى القراءة حتى تلك المرحلة المتقدمة التى تقترب من نهاية فصوله

كذلك يفرض على نفس المنطق أنك توافقنى أيضا على أنه فى حالة قيامك بتوزيع هذا

الكتاب على بعض من معارفك أو حتى على من لا تعرفهم أذا أستطعت ذلك

(ستتعرف خلال دراساتك على كيفية تنفيذ ذلك) سيثير هذا الكتاب أهتمامهم أيضا

أن هذا الكتاب يعتبر ركن من الأركان الأساسية القائم عليها برنامج التسويق و الدعاية المتكامل الذى أعرض عليك أن تكون عضوا فعال مشارك فى فريقه الناجح.

أن هذا الكتاب بالنسبة للبرنامج هو المنتج ذو القيمة الذى يوزع مجانا لجماهير الأنترنت.

يمكنك عند المشاركة فى البرنامج يسمح لك بتوزيع هذا الكتاب مجانا بأسمك أنت، و يقوم البرنامج أتوماتيكيا بتسجيل جميع هؤلاء الذين يشاركون فى البرنامج بواسطة كتابك أنت، فيما يعرف فى البرنامج تحت أسم خط المشترك أو العضو السفلىYourDownLine و ينتج عن ذلك الأرباح الخاصة بك أنت و التى يمكنك معرفة تفاصيلها فى موقع نادى الأعمال العربى .

نتيجة لدراسات متعددة و تحليلات عميقة من علماء و أساتذة التسويق و الدعاية و الأعلان، أكتشف أن ما يحقق النجاح هو التطبيق الجيد للأستراتيجيات الدعائية المخطط لها مسبقا التى تتعرف جيدا على سوقها المستهدف و التى تشمل فى ثناياها الكلمات المستعملة فى الأعلان أضافة ألى وسائل الأعلام التى يوجه من خلالها الأعلان.

- هذا البرنامج المتكامل يدرس لك الأستراتيجيات الدعائية التى أتبعها مليونيرات الأنترنت لتحقيق ثرواتهم و التى لا يزالون يستخدمونها حتى يومنا

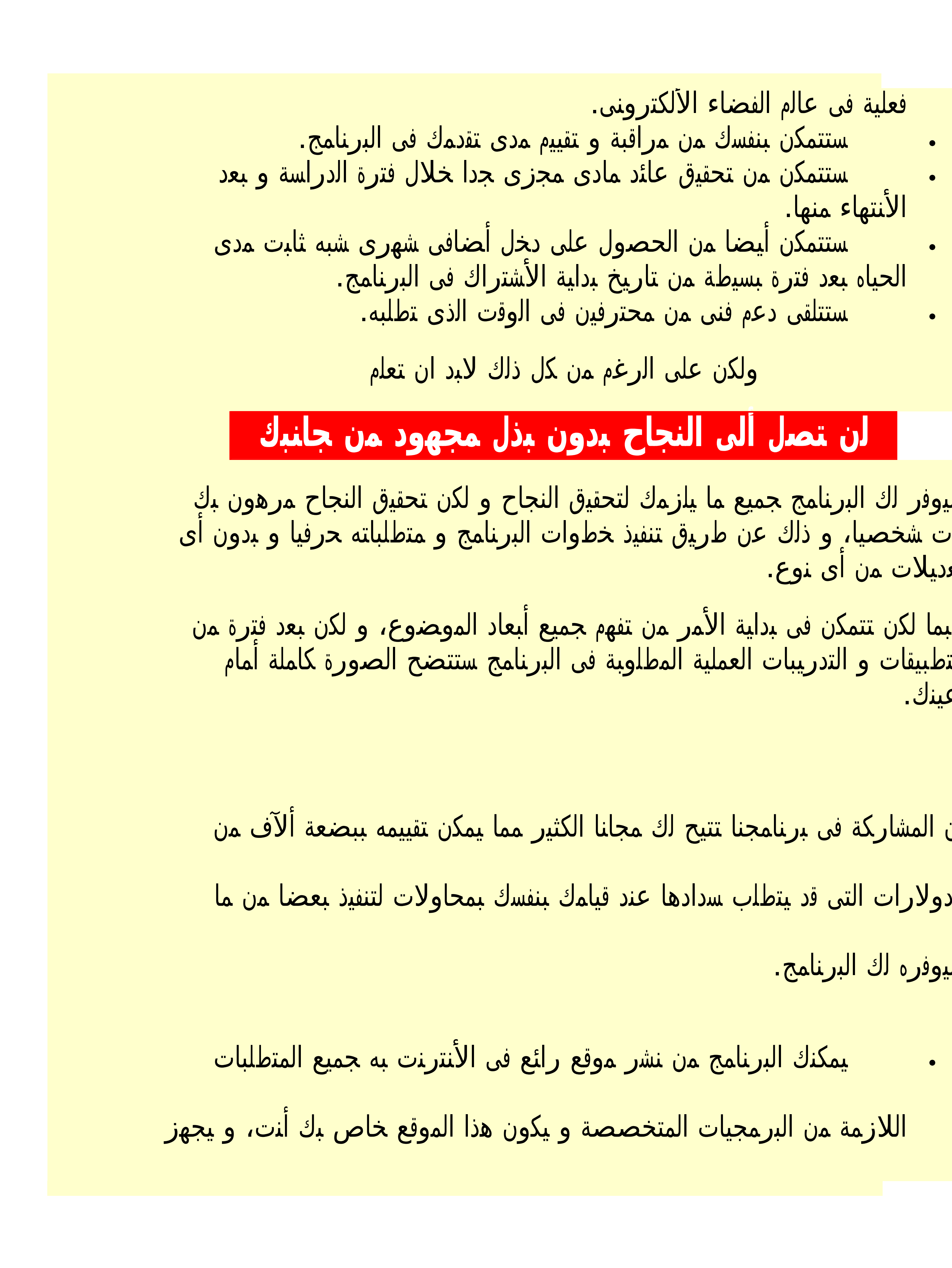
هذا.

- لا يتوقف البرنامج عند تعليمك الأستراتجيات التسويقية و الدعائية و لكن يذهب بك أبعد من ذلك ألى التطبيقات الفعلية المتمثلة فى قيامك بالأشتراك فى العديد من البرامج (معظمها مجانى) المتاحة فى الفضاء الألكترونى التى تتولى القيام بتنفيذ المتطلبات العملية لتلك الأستراتيجيات.
- كذلك لا يتوقف البرنامج عند ذلك أيضا و لكنه يجعلك أنت بنفسك و عمليا تتولى أجراء عملية التكامل بين تلك التطبيقات لتحقيق أعلى معدلات التفعيلEffectiveness و التعظيمOptimization فى أدائها لصالحك أنت.
- بل أبعد من ذلك أيضا يجعلك البرنامج تتولى بنفسك و عمليا مرة أخرى ميكنة و تنظيم نظام العمل بين جميع تلك التطبيقات لتحويلها ألى نظام الطيار الآلى موفرا لك أنت أوقات أكبر للراحة و الأستمتاع.

سواء كنت من المصنعين لمنتج راغبا فى المعرفة و التطبق العملى لأساليب التسويق المتبعة التى تعمل على نجاح منتجك فى عالم الفضاء الألكترونى أو كنت من متصفحى الأنترنت الذين يبحثون عن فرصة فى الفضاء الألكترونى تساعدهم على تحقيق أحلامهم، أو حتى كنت من غير هؤلاء من جماهير الفضاء الألكترونى فأنا على تمام الثقة من أنك ستجد فى هذا البرنامج الكثير مما يفيدك أضافة ألى أرباح طائلة يمكنك الحصول عليها

لم يترك شيئا للصدفة فى تصميم الدراسات الخاصة بهذا البرنامج

- أنك تدرس و تطبق عمليا ما درسته فى هذا البرنامج عن طريق تطبيقات



فعلية فى عالم الفضاء الآلكترونى.

- ستتمكن بنفسك من مراقبة و تقييم مدى تقدمك فى البرنامج.
- ستتمكن من تحقيق عائد مادى مجزى جدا خلال فترة الدراسة و بعد الأنتهاء منها.
- ستتمكن أيضا من الحصول على دخل أضافى شهرى شبه ثابت مدى الحياه بعد فترة بسيطة من تاريخ بداية الأشتراك فى البرنامج.
- ستتلقى دعم فنى من محترفين فى الوقت الذى تطلبه.

ولكن على الرغم من كل ذلك لابد ان تعلم

لن تصل ألى النجاح بدون بذل مجهود من جانبك

يوفر لك البرنامج جميع ما يلزمك لتحقيق النجاح و لكن تحقيق النجاح مرهون بك ت شخصيا، و ذلك عن طريق تنفيذ خطوات البرنامج و متطلباته حرفيا و بدون أى عديلات من أى نوع.

بما لكن تتمكن فى بداية الأمر من تفهم جميع أبعاد الموضوع، و لكن بعد فترة من تطبيقات و التدريبات العملية المطلوبة فى البرنامج ستتضح الصورة كاملة أمام عينك.

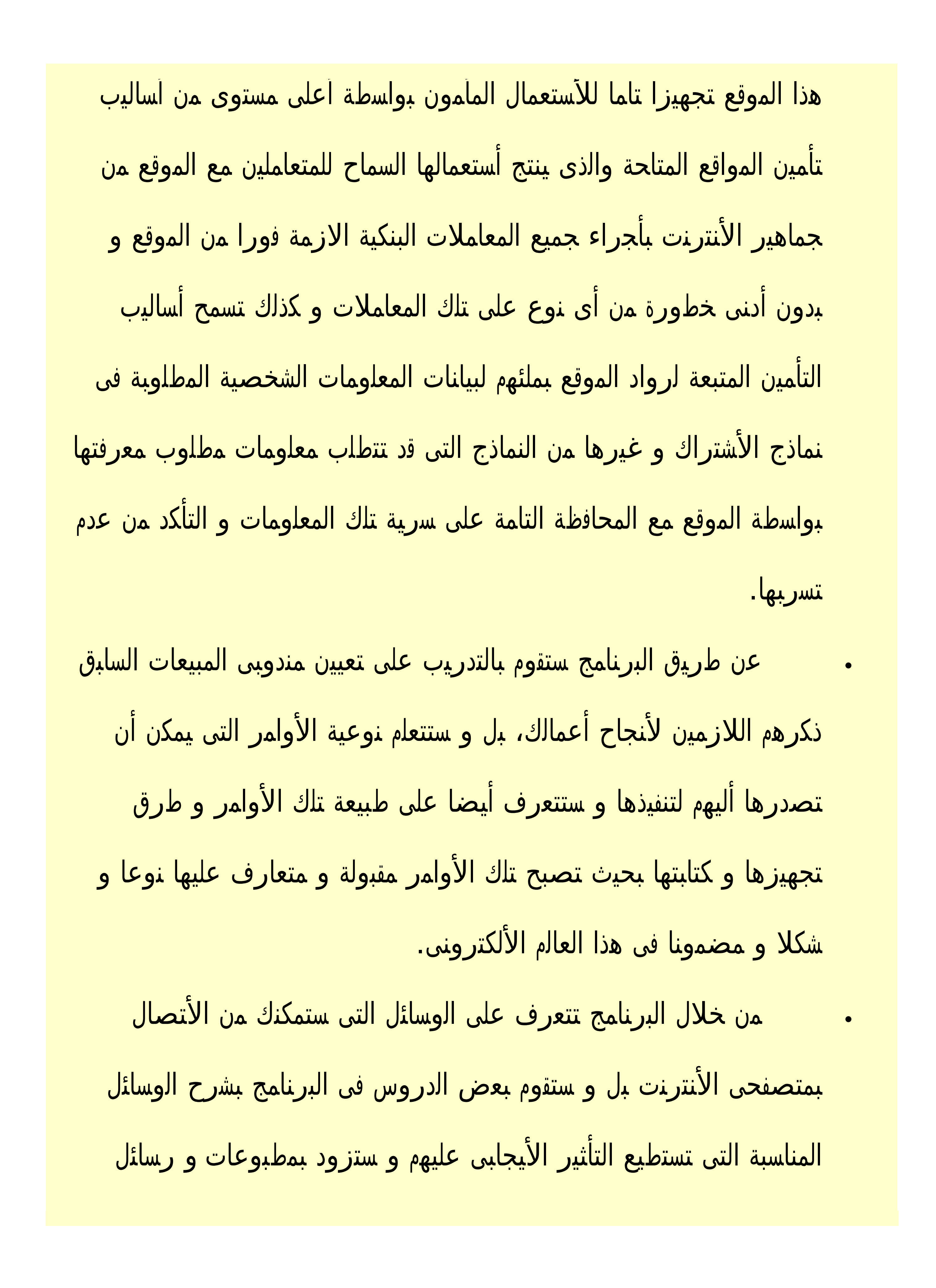
ن المشاركة فى برنامجنا تتيح لك مجانا الكثير مما يمكن تقييمه ببضعة ألآف من

دولارات التى قد يتطلب سدادها عند قيامك بنفسك بمحاولات لتنفيذ بعضا من ما

يوفره لك البرنامج.

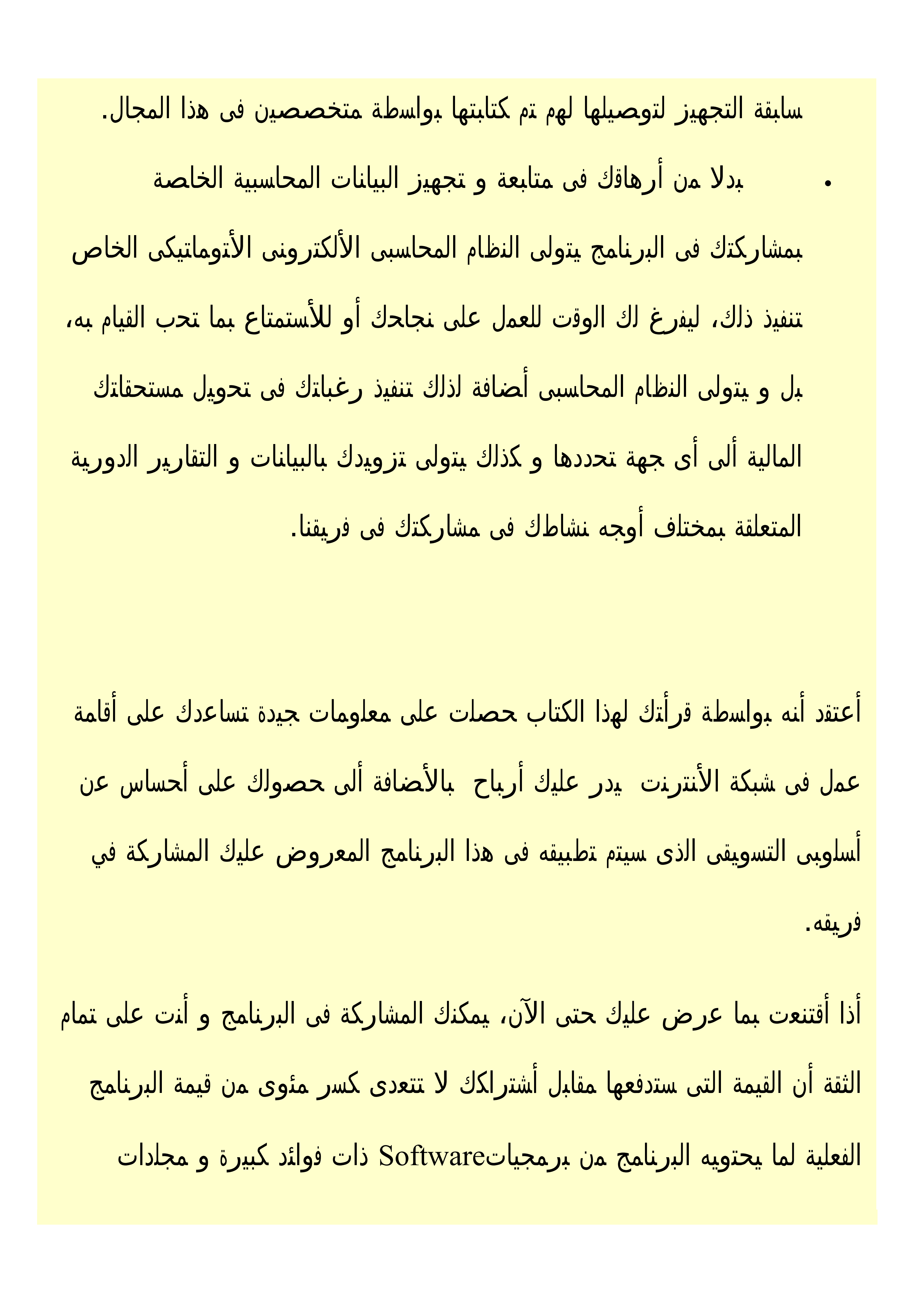
- يمكنك البرنامج من نشر موقع رائع فى الأنترنت به جميع المتطلبات

اللازمة من البرمجيات المتخصصة و يكون هذا الموقع خاص بك أنت، و يجهز



هذا الموقع تجهيزا تاما للآستعمال المأمون بواسطة أعلى مستوى من أساليب تأمين المواقع المتاحة والذى ينتج أستعمالها السماح للمتعاملين مع الموقع من جماهير الأنترنت بأجراء جميع المعاملات البنكية الازمة فورا من الموقع و بدون أدنى خطورة من أى نوع على تلك المعاملات و كذلك تسمح أساليب التأمين المتبعة لرواد الموقع بملئهم لبيانات المعلومات الشخصية المطلوبة فى نماذج الأشتراك و غيرها من النماذج التى قد تتطلب معلومات مطلوب معرفتها بواسطة الموقع مع المحافظة التامة على سرية تلك المعلومات و التأكد من عدم تسربها.

- عن طريق البرنامج ستقوم بالتدريب على تعيين مندوبى المبيعات السابق ذكرهم اللازمين لأنجاح أعمالك، بل و ستتعلم نوعية الأوامر التى يمكن أن تصدرها أليهم لتنفيذها و ستتعرف أيضا على طبيعة تلك الأوامر و طرق تجهيزها و كتابتها بحيث تصبح تلك الأوامر مقبولة و متعارف عليها نوعا و شكلا و مضمونا فى هذا العالم الألكترونى.
- من خلال البرنامج تتعرف على الوسائل التى ستمكنك من الأتصال بمتصفحى الأنترنت بل و ستقوم بعض الدروس فى البرنامج بشرح الوسائل المناسبة التى تستطيع التأثير الأيجابى عليهم و ستزود بمطبوعات و رسائل



سابقة التجهيز لتوصيلها لهم تم كتابتها بواسطة متخصصين فى هذا المجال.

- بدلا من أرهاقك فى متابعة و تجهيز البيانات المحاسبية الخاصة بمشاركتك فى البرنامج يتولى النظام المحاسبى الألكترونى الأتوماتيكى الخاص تنفيذ ذلك، ليفرغ لك الوقت للعمل على نجاحك أو للأستمتاع بما تحب القيام به، بل و يتولى النظام المحاسبى أضافة لذلك تنفيذ رغباتك فى تحويل مستحقاتك المالية ألى أى جهة تحددها و كذلك يتولى تزويدك بالبيانات و التقارير الدورية المتعلقة بمختلف أوجه نشاطك فى مشاركتك فى فريقنا.

أعتقد أنه بواسطة قرأتك لهذا الكتاب حصلت على معلومات جيدة تساعدك على أقامة عمل فى شبكة الأنترنت يدر عليك أرباح بالأضافة ألى حصولك على أحساس عن أسلوبى التسويقى الذى سيتم تطبيقه فى هذا البرنامج المعروض عليك المشاركة في فريقه.

أذا أقتنعت بما عرض عليك حتى الآن، يمكنك المشاركة فى البرنامج و أنت على تمام الثقة أن القيمة التى ستدفعها مقابل أشتراكك لا تتعدى كسر مئوى من قيمة البرنامج الفعلية لما يحتويه البرنامج من برمجياتSoftware ذات فوائد كبيرة و مجلدات

تعليميةTutorials و مصادر متعددة للمعلوماتInformationResources و غير ذلك مما لا يمكن حصره مجانا بدون أى مقابل لمسددى أشتراكات البرنامج.

- بادر بالمشاركة فى برنامج نادى الأعمال العربى
- نظرا للثقة الكبيرة فى الأمكانيات الهائلة لهذا البرنامج يمكنك أيضا الأشتراك مجانا لفترة محددة.
- يتيح لك الأشتراك المجانى تجربة جزء بسيط جدا من التطبيقات المتعددة الواردة فى البرنامج بل و يتيح لك أيضا متابعة و مراقبة مدى التقدم الذى ستتمكن من أحرازه بمجرد تنفيذ تعليمات هذا الجزء البسيط من التطبيقات.
- و لكن يجب على تحذيرك أنه فى حالة الأشتراك المجانى، لن تحصل على المزايا و الأرباح التى تحصل عليها من البرنامج نتيجة لمبادرة أحد الأفراد الذين وصلتهم أحدى رسائلك التسويقية المتعددة التى ستقوم بتنفيذها بسداد قيمة الأشتراك عن نفسه للأنضمام لفريق البرنامج.
- لن يسجل هذا العضو الجديد فى مجموعة أفراد خطك السفلىYourDownLine بل ينسب أشتراك هذا العضو الى خطك العلوىYourUpLine و هم أعضاء فريق البرنامج الذين وصلتك منهم أحدى رسائل البرنامج التسويقية و نتج عنها قيامك بالأشتراك فى البرنامج فى صورة



عضو مجانى يجرب البرنامج قبل سداد الآشتراك.

أما أذا لم تقتنع فيمكنك نسيان الأمر برمته و الأنتقال ألى شىء آخر للعمل به فأنك لم تتحمل أى تكلفة مالية على الأطلاق من جيبك الخاص و لكنى أنصحك بالتروى فى أتخاذ هذا القرار فقد تفقد نهائيا أحد الفرص التى قد يندر أن تتكرر خلال فترة حياتك.

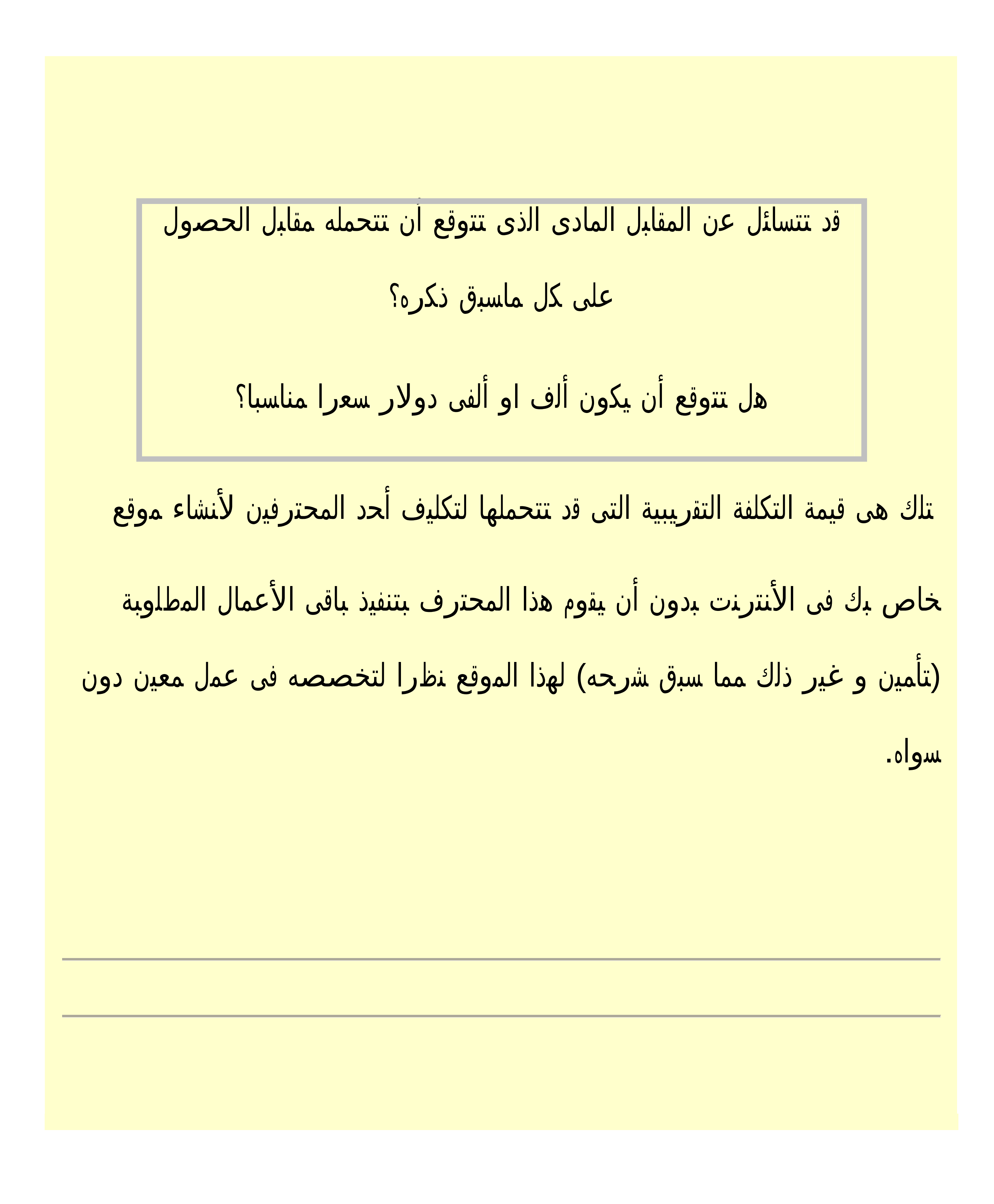
يوجد عاملان هامان جدا لتحقيق النجاح

أولا: حلم متسلط عليك

ثانيا: الأصرار على تحقيق الحلم

"تتحقق الأحلام لهؤلاء الذين يعملون و هم يحلمون"

حقيقة الأمر أن وصولك ألى هذه السطور الأخيرة فى هذا الكتاب تؤكد لك أن لديك الأصرار الكافى للتمكن من النجاح و الحصول على أرباح من خلال شبكة الأنترنت



قد تتسائل عن المقابل المادى الذى تتوقع أن تتحمله مقابل الحصول على كل ماسبق ذكره؟

هل تتوقع أن يكون ألف او ألفى دولار سعرا مناسبا؟

تلك هى قيمة التكلفة التقريبية التى قد تتحملها لتكليف أحد المحترفين لأنشاء موقع خاص بك فى الأنترنت بدون أن يقوم هذا المحترف بتنفيذ باقى الأعمال المطلوبة (تأمين و غير ذلك مما سبق شرحه) لهذا الموقع نظرا لتخصصه فى عمل معين دون سواه.

====================


www.KtabY.com www.KtabY.com
مرحبا بكم فى موقع كتابى
Welcome To Ktaby Site